LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trần Phách Hàm

VỤ VŨ *dịch*

Giải mã nhận thức
hành vi
Thao túng tâm trí
đối phương
Làm chủ trò chơi
tâm lý

1980 BOOKS

KHƠI NGUỒN TRI THỨC



NHÀ XUẤT BẢN
DÂN TRÍ

LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI





LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Mọi ấn phẩm của 1980 Books đều được in trên chất liệu giấy cao cấp và an toàn.



Liên hệ về các vấn đề chung và bản dịch, bản thảo: rights@1980books.com
Liên hệ dịch vụ tư vấn và đại diện giao dịch bản quyền: rights@1980books.com
Liên hệ về phát hành, kinh doanh: 1980books@gmail.com

LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Trần Phách Hàm

Vụ Vũ *dịch*

Giải mã nhận thức
hành vi
Thao túng tâm trí
đối phương
Làm chủ trò chơi
tâm lý

1980 BOOKS®
KHƠI NGUỒN TRI THỨC

NHÀ XUẤT BẢN
DÂN TRÍ





MỤC LỤC

LỜI TỰA

Lý thuyết trò chơi là một thứ cực kỳ uyên bác bắt nguồn từ toán học. Lý thuyết đó vô cùng phong phú đa dạng và được vô số học giả thuộc mọi tầng lớp xã hội áp dụng ở các lĩnh vực khác nhau. Trong đó, một lượng lớn khái niệm học thuật khó hiểu và mô hình toán học vô tận cũng từng có lần khiến tác giả rơi vào cơn u mê. May mắn thay những cái cây cao chót vót cũng có cành nhỏ, ít nhất một phần nội dung lý thuyết trò chơi được áp dụng trong lĩnh vực tâm lý học cũng không quá huyền diệu khó giải thích. Khi lý thuyết trò chơi và tâm lý học gặp nhau sẽ tạo ra những phản ứng hóa học như thế nào đây? Trên thực tế, cả hai bổ sung cho nhau, khiến người đọc cảm thấy hứng thú đọc không dứt được.

Đã có vô số sách báo viết về lý thuyết trò chơi, một trong số chúng được viết nên bởi những bộ

óc đại tài. Thế nhưng, những nội dung những tài liệu đó có tính chuyên nghiệp quá cao, không thích hợp dành cho những người mới nhập môn. Trong những cuốn sách đó sẽ bao gồm nhiều thuật ngữ chuyên ngành là khái niệm lý luận, nếu như không có kiến thức nền nhất định thì khó mà thấu tường được. Chính vì vậy mà cuốn sách này ra đời. Cuốn sách này sử dụng văn phong rất đời thường để kể về những vấn đề như trò chơi giữa các cặp đôi, quy tắc sinh tồn nơi công sở, nâng cao giá trị cá nhân, cuộc chiến tâm lý ngầm của lý thuyết trò chơi và những cạm bẫy trong cuộc sống.

Cuốn sách này sẽ chia nhỏ khái niệm lý thuyết trò chơi khó hiểu thành những câu chữ đơn giản dễ hiểu đồng thời liên kết chặt chẽ với tâm lý học, đem đến cho độc giả những suy nghĩ sâu sắc hơn. Đây sẽ là cuốn sách vỡ lòng đối với những bạn đọc không có chút kiến thức nền nào.

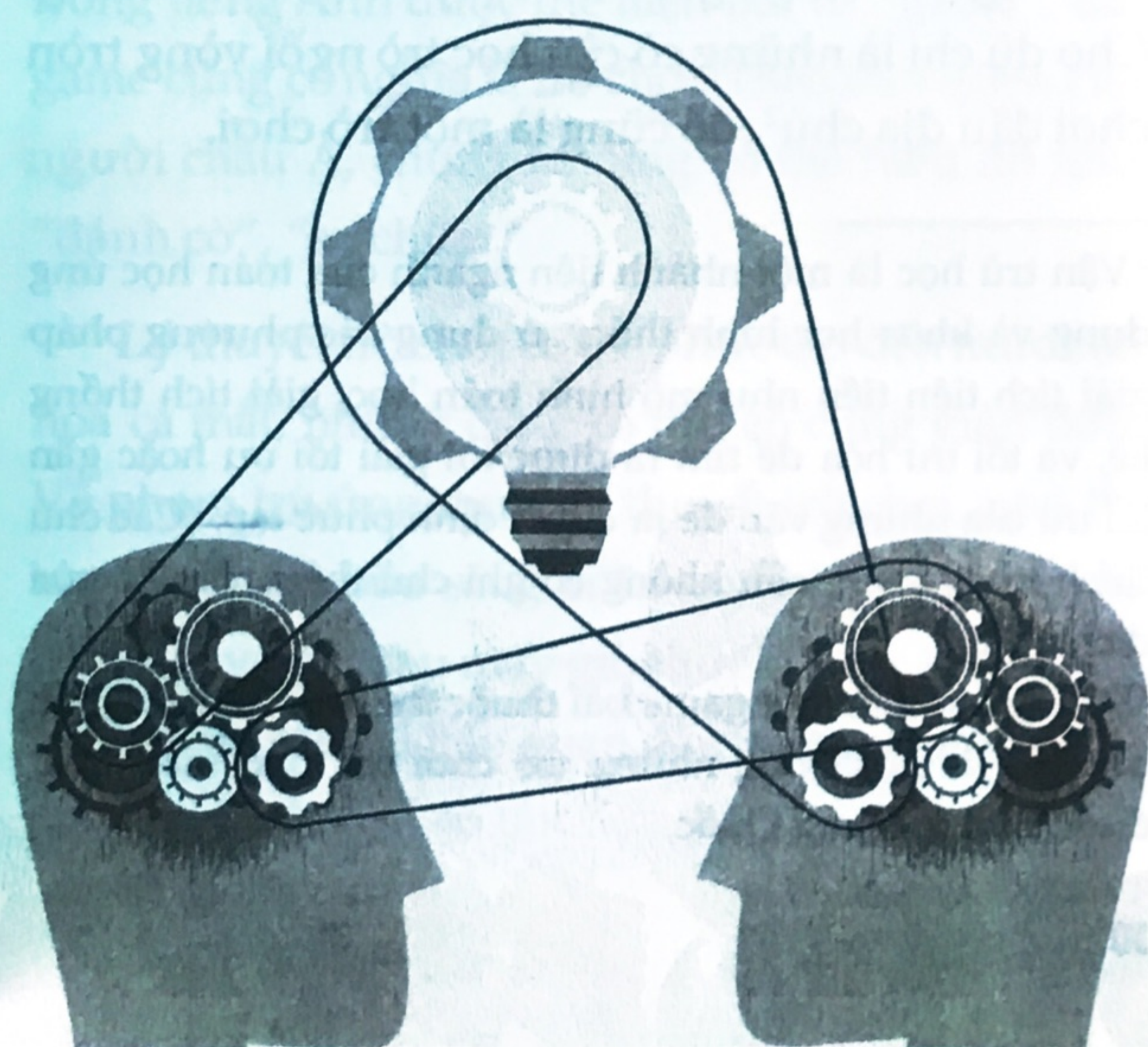
Nếu như bạn từ lâu đã muốn tìm hiểu về lý thuyết trò chơi nổi tiếng nhưng không biết bắt đầu từ đâu, giả như bạn muốn hiểu thêm về cái huyền bí trong tâm lý học nhưng khổ nỗi vẫn chưa tìm được một cuốn sách thú vị, vậy thì bạn hãy đọc thử cuốn sách này, tôi tin chắc rằng bạn sẽ không

hối hận. Hãy gác công việc và những mệt nhọc của cuộc sống qua một bên, lật giở cuốn sách chứa đựng tinh hoa của tâm lý học và lý thuyết trò chơi này, hãy cùng thưởng thức những phản ứng hóa học do chiến lược trò chơi và giao tranh tâm lý đem lại.

Hãy đến đây đi. Thay đổi chiến lược ưu thế, thao túng tâm lý đối thủ, chiến thắng trò chơi mang tên cuộc đời!

01

CHÂN TƯỚNG LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI



Lý thuyết trò chơi là gì?

Lý thuyết trò chơi hay còn gọi là "thuyết đối sách" hay "lý luận cuộc thi", đây được coi như một nhánh nhỏ của toán ứng dụng hiện đại và cũng là môn học quan trọng trong vận trù học[1]. Khi hai người đối đầu nhau một cách bình đẳng, đôi bên sẽ dựa theo mưu lược của đối phương nhằm thay đổi chiến lược của bản thân và cuối cùng giành được thắng lợi.

Xét về mặt câu chữ, thật ra điều này cũng không hề khó hiểu. Đằng sau cuộc đối đầu gay gắt giữa hai quân đội là cả trò chơi chính trị và quân sự giữa những quốc gia với nhau. Giữa những công ty là cuộc chiến không khói thuốc súng, đằng sau đó cũng là những người cầm quyền ở xa thao túng. Cho dù chỉ là những cô cậu học trò ngồi vòng tròn chơi đấu địa chủ[2], đó cũng là một trò chơi.

---

[1] Vận trù học là một nhánh liên ngành của toán học ứng dụng và khoa học hình thức, sử dụng các phương pháp giải tích tiên tiến như mô hình toán học, giải tích thống kê, và tối ưu hóa để tìm ra được lời giải tối ưu hoặc gần tối ưu của những vấn đề ra quyết định phức tạp. (Các chú thích trong sách, nếu không có ghi chú thêm, đều là của dịch giả).

[2] Đấu địa chủ là một game bài thuộc thể loại tài xỉu, đánh bài. Nó là một trong những trò chơi bài phổ biến nhất được chơi ở Trung Quốc.

Nhiều từ sau khi thêm một chữ "thuyết" ở phía sau sẽ trở nên cao thâm khó dò, khiến người ta chỉ dám đứng nhìn từ xa, dường như chỉ có những học giả học rộng hiểu nhiều trọc cả đầu mới đủ tư cách để bàn luận về chủ đề này. Thế nhưng nào phải vậy, một giáo sư tại Đại học Yale từng thẳng thắn giải thích, thực ra lý thuyết trò chơi hiện hữu khắp nơi trong cuộc sống, công việc của ta. Chỉ cần nơi nào có bóng dáng con người thì nơi đó có sự tồn tại của "lý thuyết trò chơi." Vậy rốt cuộc lý thuyết trò chơi là gì? Thật ra đó là một trò chơi nhìn bề ngoài thì vô cùng phức tạp khó hiểu nhưng thực tế lại hết sức thú vị.

Không sai, đó chính là một trò chơi. Trò chơi trong tiếng Anh được thể hiện bởi từ "game", mà game cũng có nghĩa là trò chơi. Theo thói quen của người châu Á, chúng ta cũng có thể hiểu đó như "đánh cờ", "so chiêu."

Lý thuyết trò chơi có thể phức tạp đến mức bạn hoa cả mắt, nhưng cũng có thể vô cùng giản đơn. Về phạm trù ứng dụng lý thuyết trò chơi, nhỏ thì bao gồm việc bữa sáng ta ăn quẩy hay uống nước đậu, ngày hôm sau mấy giờ thức dậy, mặc váy hay mặc quần, lớn thì liên quan đến mạng người, nhân dân xã hội, bao la vô tận.

Ví dụ xét từ mặt kinh tế, lý thuyết trò chơi thuộc một loại khái niệm mang tính lý thuyết, nó vừa có thể thông qua mô hình số do con người tạo ra để giải quyết một vài xung đột lợi ích trong cuộc sống thực tế. Mỗi cá nhân chúng ta đều là một tập thể, một công ty hay thậm chí cả một quốc gia. Dưới sự ràng buộc bởi quy tắc và điều kiện môi trường nhất định, việc tham khảo lượng thông tin đang có để chọn lựa và vạch ra những chiến lược ứng dụng vào những khó khăn thách thức mà ta gặp phải. Đồng thời cuối cùng từ đó ta gặt hái được kết quả hoặc lợi ích mà bản thân mong muốn, đây chính là kết quả và quá trình ứng dụng lý thuyết trò chơi.

Trung Quốc có vô vàn tác phẩm cổ đại nổi tiếng ví dụ như *Tam quốc chí, Tôn Tử binh pháp*. Những tác phẩm này cũng nhắc đến lý thuyết trò chơi, chẳng qua vì sự giới hạn của thời đại mà nội dung của chúng chưa thăng hoa thành lý thuyết trò chơi như ở hiện tại. Nhưng từ đó chúng ta có thể nhận ra từ hơn hai nghìn năm trước người xưa đã manh nha suy nghĩ về "lý thuyết trò chơi."

Thời kỳ đầu, lý thuyết trò chơi chủ yếu được áp dụng trong các trò chơi như cờ tướng, cờ vây. Sự hiểu biết của mọi người đối với trò chơi vẫn chỉ tạm dừng ở mức ứng dụng kinh nghiệm mà thôi. Mãi cho đến tận đầu thế kỷ 20, lý thuyết trò chơi

mới dần trở thành một loại lý luận và phát triển thành một môn học.

Năm 1928, Von Neumann nhà toán học người Mỹ gốc Hungary đã chứng minh được nguyên lý cơ bản của lý thuyết trò chơi, chính thức tuyên bố sự ra đời của lý thuyết trò chơi. Von Neumann và nhà kinh tế học Oscar Morgenstern vào năm 1994 đã cùng nhau viết nên kiệt tác vượt thời đại *Lý thuyết trò chơi và các hành vi kinh tế học*, hệ thống lại lý thuyết trò chơi và ứng dụng vào lĩnh vực kinh tế, đồng thời từ đó đặt nền móng vững chắc cho hệ thống lý luận và cơ sở lý thuyết trò chơi.

Những năm 50 của thế kỷ 20, với sự nỗ lực to lớn của Nash, Selten và Harsani, cuối cùng lý thuyết trò chơi cũng thâm nhập được đưa vào lĩnh vực thực tế. Gần 20 năm, lý thuyết trò chơi đã trở thành một công cụ phân tích giải quyết xung đột, và được áp dụng trong nhiều lĩnh vực như khoa học quản lý, sinh thái học và chính trị quốc tế.

Cùng với sự thay đổi của thời đại và sự phát triển của xã hội, lý thuyết trò chơi cũng từ nền tảng ban đầu không ngừng đâm chồi nảy lộc. Dựa vào những tiêu chuẩn cơ bản khác nhau mà trò chơi được chia ra làm nhiều loại, có loại trò chơi hợp tác và trò chơi không hợp tác, trò chơi đủ thông tin và trò chơi thiếu thông tin, trò chơi động và trò

chơi tĩnh. Đối với những người bình thường như chúng ta mà nói, nếu như phải mặt đối mặt giải thích khái niệm "trò chơi" có thể sẽ quá chuyên nghiệp, khó hiểu. Thế nhưng đó là một kỹ năng trong cuộc sống của con người, thật ra mỗi ngày chúng ta đều bất giác vận dụng đến chúng.

Đời người giống như trò chơi, mỗi bước đều phải cân nhắc xem đi như thế nào, đi về đâu, phải kết hợp nhiều yếu tố lại chúng ta mới có thể đưa ra được lựa chọn. Mà trong quá trình chọn lựa này các yếu tố khiến ta phải cân nhắc và những đường đi khác nhau sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả. Cả quá trình này đều có chút bóng dáng lý thuyết trò chơi. Xét từ góc độ tâm lý học, lý thuyết trò chơi và lý thuyết đen dày có vài triết lý liên quan đến nhau, đây đều là những kỹ năng giao chiến với người khác trong cuộc sống. Những kỹ năng này có thể giúp ta đọc thấu hoạt động tâm lý người khác, và từ đó tránh rơi vào bẫy tâm lý trong quá trình giao thiệp. Có nhiều lúc biến bị động thành chủ động là bước đi quan trọng giúp ta lật ngược thế cờ, biến yếu tố bất lợi trở nên có lợi, điều khiển tâm lý người chơi và từ đó chiếm thế chủ động trong trò chơi này.

Nếu như đời người là một trò chơi dài, vậy trò chơi cũng có nghĩa phải tìm kiếm các chiến lược

phù hợp nhằm đạt được mục đích cuối cùng. Mà kiếm tìm chiến lược cũng chính là trò chơi.

Ba yếu tố quan trọng của trò chơi

Trước khi bắt đầu bước vào thế giới trò chơi đầu tiên chúng ta phải làm rõ một việc, đó chính là ba yếu tố của trò chơi.

Yếu tố thứ nhất: Đối tượng quyết định.

Cho dù giữa người với người hay giữa các quốc gia đều cần có đối tượng quyết định, mà đối tượng đó do từng người có quyền quyết định hoặc những người tham gia cấu thành nên. Tùy vào hoàn cảnh trò chơi mà đối tượng quyết định cũng có thể được gọi là người tham gia, người chơi, người trong cuộc.

Cũng giống như nhân viên kinh doanh của phòng kinh doanh, thành tích bán hàng của mỗi một nhân viên sẽ gắn liền với chỉ tiêu lợi ích của công ty trong từng quý. Vì thế cho nên mỗi một nhân viên kinh doanh đều là cá thể có quyền quyết định. Những cá thể này thông qua việc kinh doanh mà tham gia vào trò chơi giữa khách hàng và công ty. Mục đích của nhân viên kinh doanh là khiến khách hàng mua sản phẩm, cũng tức là thông qua hành động lựa chọn hoặc phương pháp chiến lược khiến bản thân phát huy hết tài năng.

Chúng ta thường gọi trò chơi có hai chủ thể quyết định là trò chơi hai người, trò chơi có nhiều người tham gia là trò chơi nhiều người. Trong trò chơi không có quá nhiều hạn chế về số lượng người chơi, có thể là cá nhân và cũng có thể là cả một nhóm người. Mà một nhóm người bao gồm các hiệp hội, tổ chức, đội ngũ, tập đoàn công ty, quốc gia,...

Yếu tố thứ hai: Chiến lược trò chơi.

Chiến lược cũng có thể được gọi là sách lược, quy tắc, phương pháp,... Với những tình huống khác nhau người chơi sẽ dựa theo lượng thông tin bản thân đang có để vạch ra quy tắc hành động. Trong những quy tắc đó bao gồm cả việc người chơi nên thực hiện hành động ở một thời điểm tương ứng. Hiện nay, chúng ta có vô số trò chơi thuộc thể loại chiến lược, người chơi thường thông qua việc hoàn thành vô số nhiệm vụ để thu được phần thưởng nhất định. Mỗi nhiệm vụ lại có thời gian và phương pháp hoàn thành không giống nhau, đó chính là chiến lược. Là một người chơi cần lựa chọn và xây dựng các quy tắc hành động hoặc kế hoạch hành động khả thi, hoàn chỉnh trong mỗi ván chơi. Người chơi là người lập ra một kế hoạch hành động thực tế và có thể vận hành xuyên suốt các tình huống từ đầu đến cuối.

Trong thuyết trò chơi, nếu chiến lược của một bên đưa ra có hạn, chúng ta thường gọi đó là chiến lược có hạn, ngược với đó là chiến lược vô hạn.

Yếu tố thứ ba: Hiệu quả.

Hiệu quả cũng được coi là cái giá phải trả. Nói thẳng ra đó là thứ mà hai bên phải trả và thu hoạch được trong trò chơi này. Dưới một tổ hợp chính sách cụ thể, một người chơi áp dụng chiến lược thu được tác dụng nhất định, hoặc gần với mong đợi. Trong một ván chơi, thứ người chơi đặt lên vị trí số một đó chính là hiệu quả.

Chúng ta vẫn lấy ví dụ về nhân viên kinh doanh. Nếu như người chơi ở đây là nhân viên kinh doanh và Giám đốc kinh doanh, hiệu quả chính là thành tích kinh doanh và chi phí bán hàng. Hiệu quả mỗi khi ván chơi kết thúc thường không chỉ liên quan đến chiến lược người chơi lựa chọn mà còn gắn liền với một loạt chiến lược do nhiều người chơi cùng chọn. Chúng ta thường gọi nhóm chiến lược này là hàm số thanh toán.

Đương nhiên những từ ngữ tương đối mang tính chuyên ngành này chúng ta chỉ cần biết qua là được. Nếu như không nhớ được khái niệm của các yếu tố vậy bạn có thể tưởng tượng chúng một cách đơn giản. Ví dụ, người chơi là nhân viên kinh doanh, chiến lược là phương pháp bán hàng, hiệu

quả là thành tích bán hàng. Bạn cũng có thể coi chính phủ thành người chơi, chính sách là chiến lược, lúc đó hiệu quả là gì? Không sai, đó chính là chi phí chính sách và những kỳ vọng, phản hồi sau khi công bố ban hành chính sách.

Bất kỳ một ván chơi nào cũng không thể thiếu được ba yếu tố vừa kể trên. Chỉ khi hội tụ đủ cả ba thì ván chơi đó mới có thể bắt đầu.

Tổng bằng không, tổng dương và tổng âm

Đa phần trong trò chơi hai người chỉ có một người thắng. Nếu như sau khi kết thúc ván chơi, một bên là người thắng, bên còn lại là kẻ thua. Chúng ta cộng cho bên thắng 1 điểm, trừ bên thua 1 điểm. Vậy kết quả thu được sẽ là: 1+(-1)=0.

Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt, lợi ích của người thắng đương nhiên chính là tổn thất của kẻ thua. Mà lợi ích và tổn thất của trò chơi cộng lại với nhau mãi mãi bằng con số không tròn trĩnh. Điều đó cũng có nghĩa rằng giữa hai người chơi không thể tồn tại khả năng bắt tay hợp tác.

Tên tiếng Anh của thuyết trò chơi là "game theory" – lý luận trò chơi.

Nếu coi một ván chơi như một trò chơi, mà trò chơi luôn luôn có thắng thua. Một bên thắng

thì đồng nghĩa bên kia thất bại. Dựa vào cách tính trên chúng ta thấy rằng tổng thành tích của một ván chơi mãi mãi là không. "Trò chơi có tổng bằng không" trong thuyết trò chơi sở dĩ được mọi người trên thế giới biết đến và quan tâm chính vì mọi người dần dần phát hiện ra, hóa ra mọi mặt trong cuộc sống xã hội đều có ngập tràn hiện tượng "Trò chơi có tổng bằng không." Đằng sau những người chiến thắng lẫy lừng đều che giấu một nỗi khổ tâm và chua xót của kẻ thua cuộc.

Tương ứng với trò chơi có tổng bằng không là trò chơi có tổng dương, loại trò chơi này còn được gọi là trò chơi hợp tác theo thuyết trò chơi. Loại hình trò chơi này nhằm chỉ trong trò chơi đâu đâu cũng là lợi ích, hoặc một bên thu được lợi ích, bên còn lại không bị tổn thất gì. Đồng thời do kết quả trò chơi hai người đã vô hình khiến lợi ích của cả xã hội tăng trưởng ổn định. Đó chính là kết quả "lợi mình" không "hại người" ai ai cũng thích, nó còn có một tên gọi khác là "đôi bên cùng có lợi."

Kết quả trò chơi cực đoan nhất được gọi là "Trò chơi có tổng bằng không." Kết quả trò chơi có tổng bằng không đồng nghĩa với việc không ai thắng mà cũng chẳng ai thua. Mặc dù có một bên có thể thắng cuộc nhưng họ phải trả một cái giá vô

cùng đất, được một mất mười. Thứ người thắng cuộc có được mãi mãi ít hơn thứ kẻ thua cuộc mất đi, vì thế không có khái niệm thắng thua, đây đơn giản là hai bên thiệt hại nặng nề.

Chuyển dời tầm mắt về thế giới nơi chúng ta đang sống, bạn sẽ phát hiện nhỏ thì là mỗi người chúng ta, lớn thì thành phố quốc gia, cho dù là chính trị quân sự hay là kinh tế thương mại đi chăng nữa, thật ra tất cả đều là trò chơi có tổng bằng không. Mà thế giới nơi chúng ta đang sống cũng chính là một trò chơi hoành tráng có tổng bằng không.

Chúng ta thử coi cả thế giới thành một hệ thống đóng kín, mà tài sản và tài nguyên là lợi ích mà mỗi người ham muốn. Mỗi chúng ta hoặc mỗi quốc gia đều lấy tư cách là người chơi để tham gia vào trò chơi này. Điều này đồng nghĩa với việc có một số người hoặc một số quốc gia trở nên giàu có thì đương nhiên sẽ khiến đám đông hoặc những quốc gia khác trở nên nghèo đói. Bởi vì tài nguyên là cố định, người chơi cũng là cố định, chỉ có hiệu quả mới biến động. Một bên trắng trợn khai thác, cướp bóc càng nhiều tài sản và tài nguyên, bên bị cướp đoạt chỉ có thể nhận trái đắng này. Lý luận kẻ mạnh ăn thịt kẻ yếu vừa hay chứng minh cho quy luật phát triển của cả thế giới.

Cũng giống như mỗi đầu tháng chúng ta được nhận tiền lương, bạn tiêu tiền ăn của 30 ngày dùng hết vào một bữa thì đương nhiên bữa ăn đó bạn sẽ ăn ngon uống say rất thoải mái rồi. Còn 29 ngày còn lại bạn sẽ không còn đồng bạc nào để lấp đầy bụng nữa, vì vậy lúc đó bạn sẽ phải chịu đói chịu khát. Có người nói: "Tôi có thể cho anh vay tiền." Không sai, nhưng chẳng lẽ vay thì không cần trả hay sao? Áp dụng trò chơi có tổng bằng không vào việc tiêu xài trước trả nợ sau vẫn vô cùng có ý nghĩa. Điều đó đồng nghĩa với việc số tiền bạn đang dùng là do vay mượn, trừ nợ vào tiền lương tháng sau, kết quả vẫn là không. Bạn không thu được chút ích lợi mà cũng chẳng bị thiệt gì từ việc tiêu trước trả sau. Nói tóm lại tiền vẫn là tiền bạn kiếm được, bạn có thể tiêu trước trả sau nhưng đừng có tiêu nhiều thêm một đồng nào.

Mặc dù mọi người có thể thông qua hợp tác khiến đôi bên cùng có lợi, thế nhưng việc đó không hề dễ dàng chút nào. Từ trò chơi có tổng bằng không đến trò chơi có tổng dương, điều này đòi hỏi người chơi phải có sự chân thành và dũng khí. Trong cuộc chiến khốc liệt này, việc hợp tác không thể được để xảy ra bất kỳ sự cố nào, không được giở trò xấu, đôi bên phải tuân thủ quy tắc trò chơi, hành động trong phạm vi cho phép, tuyệt đối

không được can thiệp quá sâu vào việc của người khác. Một khi một trong các bên nảy sinh suy nghĩ muốn chiếm lợi thế sẽ khiến sự hợp tác giữa đôi bên đổ vỡ. Cuối cùng bản thân lại là người gánh chịu mọi tổn thất.

Sở dĩ quan niệm trò chơi với tổng bằng không đang bị thay thế bởi mọi người đã dần phát hiện ra nhược điểm trong đó. Sau khi trải qua sự phát triển nhanh như vũ bão của kinh tế và khoa học kỹ thuật, con người đã phát hiện ra rằng có được và mất đi, cuối cùng chỉ là hư không. Ví dụ, hiện nay việc khai thác than đang là xu thế chủ lực, thế hệ sau này có thể sẽ đối mặt với tình trạng thiếu hụt than để dùng. Trong xã hội cạnh tranh khốc liệt hiện nay, người ta ý thức được rằng muốn thu về càng nhiều lợi ích không nhất định phải hãm hại người khác.

Là người ra quyết định trong trò chơi, bạn bắt buộc phải học cách thoát khỏi lối suy nghĩ hạn chế "tổng bằng không." Hãy thử tìm kiếm cơ hội "đôi bên cùng có lợi", tránh những tác động tiêu cực lấn át kết quả tích cực. Có tổng bằng không và có tổng âm là tình huống chúng ta phải cố gắng tránh trong cuộc sống. Còn kết quả đôi bên cùng có lợi mới là điều xã hội ngày nay công nhận và ủng hộ.



Nắm bắt thông tin và thời gian chiến lược

Nhằm hiểu một cách trực quan hơn, chúng ta xem xét lý thuyết trò chơi được chia thành các loại nào.

Đầu tiên, dựa theo thời gian người chơi đưa ra quyết sách, ta có thể chia chúng thành hai loại là trò chơi động và trò chơi tĩnh.

Nếu như các bên đồng thời đưa ra quyết sách, hoặc không cùng lúc nhưng hiệu quả cuối cùng thu lại giống như những quyết định đó được đưa ra cùng thời điểm, đó được gọi là "trò chơi tĩnh." Ví dụ trong một buổi đấu thầu dự án, hạn chót là mùng mười tháng mười. Các đối thủ không thể nào cùng đấu thầu vào một ngày, có người sẽ hành động trước một tháng, cũng có người lại gần đến hạn cuối mới đấu thầu. Mặc dù thời gian của mọi người đấu thầu không giống nhau, có sự khác biệt về thứ tự trước sau, tuy nhiên hạn chót đấu thầu lại giống nhau, hiệu quả thời gian đấu thầu cũng như nhau.

Trò chơi động có nghĩa là khi một bên hành động mà bên kia chờ thời cơ, đứng một bên quan sát. Cùng với hành động của người đi trước, những người sau sẽ dựa vào đó để thay đổi kế sách, họ lựa chọn cho mình một thời điểm thích hợp để gia

nhập cuộc chơi. Xét về mặt thời gian thì trò chơi động có thứ tự trước sau rõ ràng, hành động của người đi trước chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến không gian lựa chọn của người theo sau. Người theo sau có thể quan sát hành động người đi trước để từ đó phân tích và điều chỉnh kế sách của bản thân. Và vì thế nhằm đưa ra một quyết sách hành động tối ưu nhất, các bên trong trò chơi phải không ngừng suy ngẫm một vấn đề: nếu như tôi làm như vậy thì đối phương sẽ đáp lại ra sao? Hoặc ta có thể thử đổi vị trí để suy nghĩ, nếu đối phương đưa ra quyết sách này thì tôi phải ứng phó thế nào? Khi chúng ta chơi cờ, đó chính là một trò chơi động trong thực tế. Đánh cờ cũng có trước có sau, người chơi phải suy nghĩ từng bước cờ đối phương đánh ra cùng với việc bước tiếp theo bản thân nên hóa giải thế cờ đó ra sao.

Tiếp theo, dựa theo mức độ thấu hiểu của người chơi đối với trò chơi này mà ta có thể chia ra làm hai loại là trò chơi tin tức và trò chơi không tin tức.

Trong xã hội hiện đại ngày nay, tính quan trọng của thông tin là điều hiển nhiên, nắm trong tay thông tin đồng nghĩa với có được chìa khóa mở ra cánh cửa chiến thắng. Sau khi hoàn toàn hiểu rõ về những người cùng tham gia vào trò chơi này, chúng ta có thể điều chỉnh từng bước đi của mình

theo đường lối chiến lược của họ. Khi thời cơ chín muồi mới ra tay hành động, từ đó sẽ đạt được lợi ích to lớn nhất.

Ngược lại, nếu chúng ta không có chút hiểu biết nào hoặc hiểu không rõ về không gian chiến lược, kết hợp chiến lược và thông tin hữu ích của đối thủ mà đã tham gia thì đó được coi là trò chơi không đầy đủ thông tin. Người xưa từng nói: "Biết người biết ta trăm trận trăm thắng." Nếu ta không biết gì về đối thủ, không biết họ là nam hay nữ, họ đơn độc chiến đấu hay đánh hội đồng, vậy làm sao mà tiếp tục trò chơi này được? Trong hoàn cảnh ta không biết chút gì về đối phương, điều chúng ta có thể làm được đó là thông qua trò chơi thu thập thông tin về họ, nhanh chóng điều chỉnh sách lược, cố gắng tối đa hóa lợi ích bản thân thu được.

Cho dù là chiến trường đẫm máu hay cuộc chiến thương mại thì thông tin luôn là thứ tối quan trọng nhất. Trong một cuộc chiến thông tin không cân sức, không bao giờ có nhiều hồi hộp ở đoạn kết. Vì thế chúng ta nhất định phải hiểu rõ: trò chơi không phải chỉ đơn giản là hai người cởi trần đánh nhau, trò chơi liên quan đến rất nhiều thứ. Thông tin thu được và làm chủ thời gian thường sẽ quyết định nên thắng bại trong ván chơi.

Hiệu quả Pareto[1]

Cuối thế kỷ thứ 19, nhà kinh tế học người Ý Vifredo Pareto đã đưa ra một lý luận khoảng cách giàu nghèo là một vấn đề kinh tế, tuy nhiên trong đó cũng bao gồm cả nguyên nhân chính trị. Khi nghiên cứu mức thu nhập của người Anh, Pareto đã phát hiện ra rằng, đa phần của cải của xã hội đều rơi vào túi của một số ít người. Sự mất cân bằng nghiêm trọng về phân chia trong xã hội cuối cùng dẫn đến chênh lệch giàu nghèo.

Từ những nghiên cứu sớm nhất chúng ta có thể nhận thức được rằng hiệu quả Pareto đại diện cho một trạng thái phân chia tài nguyên lý tưởng nhất. Thử giả định có một nhóm người và tài nguyên cố định được phân bổ theo một cách nhất định tại một thời điểm nhất định. Nếu ta đổi một phương pháp phân chia khác, đồng thời sau khi áp dụng phương pháp mới không gây ra bất kỳ tổn hại nào mà ngược lại còn khiến một hoặc nhiều người trở nên tốt hơn, đó chính là cải thiện Pareto.

Hiệu quả Pareto có nghĩa rằng lúc này chính là trạng thái tốt nhất. Cho dù trạng thái có thay đổi

---

[1] Hiệu quả Pareto hay tối ưu Pareto là tình huống mà ở đó không có lợi ích của một cá nhân nào được cải thiện mà không phải hi sinh lợi ích của một người khác.

thế nào đi chăng nữa, đứng trước một nhóm người và nguồn tài nguyên vốn có sẽ khó có thể tạo ra trạng thái cải thiện Pareto mới. Hay nói một cách khác: trạng thái trước mắt đã là giới hạn rồi, đây là một loại trạng thái phân bổ tài nguyên vừa không làm hại đến người khác, đồng thời còn có thể cải thiện cảnh ngộ của một nhóm người.

Tuy nhiên, tôi cần phải nhắc nhở mọi người rằng, hiệu quả Pareto không phải là hoàn hảo, nó chỉ có thể đạt đến tiêu chuẩn tối thiểu của trạng thái lý tưởng. Nói cách khác, nếu một trạng thái vẫn chưa đạt được hiệu quả Pareto, thì trạng thái đó không đạt yêu cầu. Nó vẫn có không gian phát triển, và tiến bộ, nó vừa mang lại lợi ích cho nhiều người trong khi không tổn hại lợi ích của người khác. Tuy nhiên, có nhất thiết phải đạt được trạng thái hiệu quả Pareto hay không? Chưa chắc.

Ví dụ, hiện tại có một nhà triệu phú và một kẻ nghèo sắp đói chết. Trong tình huống đó nhà triệu phú có thể đem một phần chục nghìn khối tài sản của mình để cứu giúp kẻ nghèo đó tránh bị chết đói. Tuy nhiên, việc giúp đỡ về mặt kinh tế là sự giúp đỡ không có hồi báo, bản chất việc giúp đỡ đó gây tổn hại lợi ích cho nhà triệu phú. Vì vậy kiểu phân chia tài nguyên như vậy không phải cải thiện Pareto. Thế nhưng, nhiều người cho rằng kết quả

đằng sau việc phân chia này hoàn toàn phù hợp với khái niệm hiệu quả Pareto.

Vì thế, nếu xét từ góc độ công danh lợi lộc, loại phân chia tài nguyên này đúng là một loại cải thiện. Sở dĩ nói vậy là vì nhà triệu phú và kẻ nghèo đói ngay từ đầu đã ở một trạng thái cực đoan không bình đẳng, đó không phải là trạng thái lý tưởng. Từ đó ta có thể thấy rằng hiệu quả Pareto nâng cao lợi ích của một nhóm người, đồng thời không được làm tổn hại lợi ích người khác. Tuy nhiên, chủ nghĩa vị lợi lại cho phép cắt giảm lợi ích một số người để nâng cao tổng lợi ích. Điều đó đồng nghĩa với việc những sự thay đổi của chủ nghĩa vị lợi vốn đã không công bằng.

Có một vấn đề hết sức thú vị từng khiến nhiều người phải tranh cãi. Chúng ta có thể thông qua vấn đề đó để nhận thức bước đầu tiên về hiệu quả Pareto.

Nhiều người cầm theo cái ấm xếp hàng lấy nước, kích thước ấm nước của họ không giống nhau. Vậy bọn họ phải xếp hàng lấy nước như thế nào mới có thể rút ngắn được tổng thể thời gian xếp hàng?

Trong vấn đề này ẩn chứa một điều kiện giả định. Đầu tiên, tốc độ của vòi nước giống nhau. Thứ hai, mỗi người bắt buộc phải lấy đầy nước

mới thôi. Từ đó đầu tiên chúng ta phải làm rõ cách tính thời gian, tức là ấm lớn thì đong đầy chậm, ấm nhỏ thì đong đầy nhanh.

Có một đáp án khiến nhiều người đều giơ tay tán đồng đó là: dựa theo kích thước từ bé đến lớn của ấm nước để xếp hàng.

Sau khi tính toán một cách đơn giản, kết quả nhận được quả đúng là tổng thời gian lấy nước ngắn nhất. Vậy câu hỏi đặt ra ở đây là cách làm này có phù hợp với cải thiện Pareto hay không? Câu trả lời là không.

Lý do là vì đáp án chỉ quan tâm đến thời gian ngắn hay dài mà bỏ qua một điều: người có ấm nước lớn, họ là những người bị tổn hại lợi ích. Xét một cách tổng thể lợi ích, phương pháp xếp hàng như vậy đúng là có thể tiết kiệm được thời gian của tất cả mọi người, tuy nhiên lại tổn hại ích lợi cá nhân của người khác. Người có ấm nước càng lớn thì càng bị tổn thất nghiêm trọng.

Trong một ván chơi, phương pháp phân chia tài nguyên như này vừa không công bằng vừa không có lợi cho việc cạnh tranh. Làm vậy sẽ chỉ khiến nhiều người mang theo ấm to từ nay về sau đổi thành mang theo ấm nhỏ, sau đó họ xếp hàng nhiều lần, như vậy có thể đảm bảo lần nào cũng là người được lấy nước đầu tiên.

Trên thực tế, lý luận xếp hàng lấy nước vốn dĩ đã tồn tại những yếu tố bất công. Dù sao thì thân phận địa vị những người xếp hàng cũng không ngang bằng, nếu như đột nhiên thay đổi thứ tự xếp hàng chắc chắn sẽ khiến lợi ích mỗi cá nhân bị sụt giảm nghiêm trọng. Vì thế, chúng ta không thể nào dùng hiệu quả Pareto để giải bài toán hóc búa này. Nguyên nhân nằm ở việc xếp hàng, sẽ không bao giờ xuất hiện tình huống "vừa không làm tổn hại lợi ích người khác lại vừa làm tăng ích lợi một nhóm người." Tiền đề này không có cách nào thành lập, đương nhiên hiệu quả Pareto cũng không thể dùng được.

Hiệu quả Pareto là một khái niệm vô cùng quan trọng trong thuyết trò chơi, chúng ta thông qua hai ví dụ ở trên để hiểu sơ qua về nội dung lý luận này. Sau này trong quá trình học hỏi sâu hơn về thuyết trò chơi bạn sẽ phát hiện trong vô vàn tình huống đều có sự xuất hiện của hiệu quả Pareto.

"Cha đẻ lý thuyết trò chơi" Von Neumann

Von Neumann là một trong những nhà toán học kiệt xuất của thế kỷ 20. Ông có nhiều thành tích vượt trội trong những lĩnh vực như máy tính hiện đại, thuyết trò chơi và vũ khí hạt nhân. Ông được người đời gọi bằng cái tên "Cha đẻ lý thuyết trò chơi" và "Cha đẻ máy tính."



Ngày 28 tháng 12 năm 1903, Von Neumann được sinh ra trong một gia đình Do Thái ở Budapest, Hungary. Ngay từ khi còn bé ông đã thể hiện khả năng toán học và trí nhớ thiên tài, được coi là "thần đồng toán học", nhiều năm sau, không phụ sự kỳ vọng của mọi người Von Neumann đã trở thành nhà toán học nổi tiếng toàn thế giới.

Von Neumann thông thạo 7 thứ tiếng và có những bước đột phá trong các ngành toán học mới. Ngay khi vừa tròn 22 tuổi, ông đã nhận được bằng kỹ sư hóa học của Viện Công nghệ Liên bang Thụy Sĩ ở Zürich. Vào năm 1926, ông nhận được bằng tiến sĩ của Đại học Budapest. Từ đó về sau Von Neumann chuyển hướng sang lĩnh vực vật lý, ông cũng gặt hái được vô số thành tựu vẻ vang về toán học, ứng dụng toán học, vật lý học, thuyết trò chơi và phân tích số.

Vì vấn đề huyết thống, Von Neumann bị phát xít Đức bức hại trong chiến tranh, phải rời nước Đức sang Mỹ định cư và trở thành công dân Mỹ. Kể từ đó, ông đã làm việc tại Đại học Princeton và sau đó là Ủy ban Năng lượng Nguyên tử. Sau khi Chiến tranh thế giới thứ hai bùng nổ, Von Neumann đã tham gia vào các dự án nghiên cứu khoa học lớn ở

Mỹ, chẳng hạn như "Dự án Manhattan" nổi tiếng. Ngoài ra, ông cũng là một trong những người đặt nền móng quan trọng cho "Thuyết trò chơi."

Năm 1928, Von Neumann đã chứng minh được nguyên lý cơ bản của thuyết trò chơi, từ đó tuyên bố thuyết trò chơi chính thức ra đời. Thuyết trò chơi chủ yếu đề cập đến phương pháp toán học cụ thể dùng để nghiên cứu các hiện tượng xã hội. Tư tưởng nền của nó là phân tích mối quan hệ lợi ích giữa các cá thể tham gia với nhau và các hành vi thương lượng, đàm phán, liên kết đồng minh, phân chia lợi ích.

Trên thực tế, những ý tưởng về thuyết trò chơi đã sớm xuất hiện vào những năm 20 của thế kỷ thứ 20. Tuy nhiên, chỉ khi Von Neumann công bố bài luận văn "Thuyết trò chơi xã hội" vào năm 1928 thì thuyết trò chơi mới được chính thức thừa nhận. Trong bài luận văn đó Von Neumann chứng minh định lý min-max, đồng thời ông còn dùng định lý này để giải quyết một lớp các bài toán cơ bản nhất về trò chơi hai người. Nếu mỗi sách lược của một bên đều cân nhắc đến việc có thể sẽ bị tổn thất, để từ đó lựa chọn ra kế sách "giảm tổn thất xuống mức thấp" tối ưu nhất. Vậy thì ít nhất xét từ góc độ thống kế học, người đó có thể đảm bảo đó là phương án tốt nhất. Cũng trong bài luận

văn đó, Von Neumann còn tuyên bố rõ ràng đối sách giữa trò chơi gồm N người chơi, đó cũng là trò chơi nhiều người hiện nay.

Năm 1944, Von Neumann và Morgensteth đồng tác giả cuốn *Lý thuyết trò chơi và hành vi kinh tế*, kiệt tác này đã mở rộng cấu trúc trò chơi hai người thành trò chơi nhiều người, đồng thời áp dụng hệ thống lý thuyết trò chơi vào lĩnh vực kinh tế. Từ đó đặt nền móng và hệ thống lý thuyết của lý thuyết trò chơi. Luận văn trình bày chi tiết các phương pháp ứng dụng thực tế của dạng toán học thuần túy của lý thuyết trò chơi. Đồng thời, việc thảo luận về một số lý thuyết kinh tế cũng đã khơi dậy những phản ứng và nghiên cứu khác nhau từ các nhà khoa học. Cho đến tận ngày nay, lý thuyết trò chơi vẫn là một bộ môn toán học được sử dụng rộng rãi. Là một bộ môn công cụ, nó có thể được sử dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực khác nhau, điều này thực sự rất hiếm trong giới học thuật. Nhiều nhân vật nổi tiếng trong cộng đồng khoa học đã hết lời ca ngợi sự xuất hiện của lý thuyết trò chơi, gọi đó là "một trong những đóng góp khoa học vĩ đại nhất trong nửa đầu thế kỷ 20".

Cuộc đời huyền thoại của Nash

Nash, nhà toán học Mỹ, người từng đạt giải thưởng Nobel Kinh tế năm 1994, ngoài ra còn hai

người nữa cũng đồng thời đạt giải. Một trong những lý do ba người họ đều đạt được giải thưởng này là để ghi nhận sự cống hiến của họ đối với thuyết trò chơi.

Năm 1950, khi đó Nash chỉ mới có 22 tuổi đã lấy được bằng tiến sĩ triết học về toán học. Năm 1958 ông lại tiếp tục có được tấm vé làm việc trọn đời tại Học viện Công nghệ Massachusetts. Chỉ chưa đến 30 tuổi mà Nash đã nổi danh toàn giới toán học. Tạp chí *Fortune* còn có bài báo viết về ông: "Nash là một nhà toán học tài năng hoạt động năng nổ trong cả lĩnh vực toán học thuần túy và toán học ứng dụng, đồng thời ông còn là ngôi sao đang lên sáng giá nhất trong giới khoa học ở Mỹ."

Điều khiến người ta tiếc thương đó là vào thời kỳ đỉnh cao trong cuộc đời Nash đã bị bệnh tật giày vò, ông mắc phải căn bệnh tâm thần phân liệt. Căn bệnh này đã khiến ông phải chịu sự hành hạ từ những suy nghĩ và cảm xúc hỗn loạn. Bệnh tâm thần phân liệt còn từng khiến ông trở thành một phế nhân, không thể nào chuyên tâm vào việc nghiên cứu toán học. Vì lý do sức khỏe mà Nash không thể đi dạy học, vì thế ông liền từ chức ở Học viện Công nghệ Massachusetts.

Những năm tháng sau đó Nash hoàn toàn mất đi ánh hào quang của một nhà thiên tài toán học,



ông trở thành một cái xác biết đi viết vẽ lung tung, đi lại không mục đích trong khuôn viên trường Đại học Princeton. Những huy hoàng khi xưa đã bị căn bệnh tai quái hủy diệt hoàn toàn, một thiên tài như vậy vừa mới chỉ le lói xuất hiện trên bầu trời học thuật mà giờ đây đã hoàn toàn biến mất.

Tuy nhiên, người thân của ông không bỏ cuộc, trong cuộc chiến chống lại bệnh tật dài kỳ đó Nash không hoàn toàn sụp đổ. Kỳ tích đã xảy ra, năm 80 của thế kỷ 20 ông đột nhiên khỏi bệnh. Sau khi hết bệnh Nash không chỉ có thể giao tiếp bình thường với mọi người mà ông còn có thể sử dụng linh hoạt máy tính thế hệ mới. Điều này khiến người thân bạn bè vô cùng vui mừng, 30 năm bệnh tật không thể đánh gục ông, thiên tài toán học khi xưa nay đã quay trở lại rồi.

Không lâu sau, Nash trở thành ứng cử viên cho giải Nobel Kinh tế năm 1985, nhưng không may trượt giải thưởng vì lý do thể chất. Dưới góc nhìn của giới khoa học lúc bấy giờ, nguyên nhân chính khiến Nash không giành được giải thưởng là người ta nghi ngờ về trạng thái tinh thần hiện tại của ông và liệu ông đã hồi phục hoàn toàn hay chưa. Nash không thể làm việc vì bệnh tật, đó là điều mà ai cũng biết. Hơn nữa, những người chiến thắng còn

cần phải đến Stockholm, thủ đô của Thụy Điển để đọc diễn văn trước các viện sĩ của Viện Hàn lâm Khoa học Hoàng gia. Nhiều người cho rằng Nash, người đang hồi phục sau căn bệnh hiểm nghèo, lẽ ra không thể làm được cái này. Ngoài ra, hầu hết những người đoạt giải Nobel đều có danh hiệu, còn vinh dự và hào quang của Nash, người vừa thoát khỏi bạo bệnh, đã không còn lại gì nữa.

Năm 1994, thuyết trò chơi ngày càng trở nên phổ biến, tuy nhiên, Nash vẫn không có được bất kỳ danh hiệu nào đáng để tự hào cả. Nhà kinh tế học nổi tiếng, Giáo sư Kuhn, nghe tin liền tập hợp các nhân vật nổi tiếng trong giới khoa học trình bày rõ với Ủy ban giải thưởng Nobel. Họ cho rằng, nếu như vì lý do sức khỏe mà tước đoạt giải thưởng của Nash là không công bằng, giải Nobel đó vốn dĩ thuộc về ông ấy, đây quả là một tai nạn và tấn bi kịch của giới khoa học. Nhóm người của Giáo sư Kuhn đều tin rằng kiên trì nhất định có hồi báo, cùng lúc đó, Giáo sư Kuhn cũng viết đơn cho Đại học Princeton với hy vọng có thể cho Nash một thân phận "khách mời đồng nghiên cứu."

Sự nỗ lực của nhóm người Giáo sư Kuhn không hề phí hoài chút nào, trên bục trao giải thưởng Nobel năm 1994 cuối cùng cũng gọi tên Nash.



Sau khi trải qua thời kỳ đỉnh cao và những ngày tháng tăm tối, cuối cùng Nash cũng có thể đứng trên bục nhận thưởng Nobel.

Mục đích cuối cùng của trò chơi

Khi nhắc về rắn, điều đầu tiên xuất hiện trong đầu chúng ta là những con vật thuôn dài, trơn trượt. Chúng nhanh nhẹn, có răng nanh và nọc độc, giỏi ẩn nấp trong bóng tối, khi con mồi đi ngang qua sẽ lao ra nhanh như chớp. Nói đến rắn, chúng ta đều nghĩ ngay đến những con rắn hổ mang chúa đáng sợ, rắn đuôi chuông, rắn lục mũi hếch, rắn lục xanh,... Nhưng trên thực tế, còn có một con vật khác trong số các loài rắn lớn, đó là trăn Anaconda.

Hình thể loại rắn này vô cùng to lớn, tuy nhiên chúng không có răng nanh và nọc độc, ở dưới nước chúng nhảy rất nhanh, một khi bò trên đất thì lại vô cùng chậm chạp. Tính kiên nhẫn của loài rắn này vô cùng tốt, nếu như chạy không lại thì cuộn tròn lại chờ đợi con mồi. Chúng có thể bất động nằm yên một chỗ chờ đợi vô cùng lâu, cho đến khi con mồi bên cạnh mất cảnh giác mới đột nhiên nhảy tới, hưởng thụ bữa ăn.

Như chúng ta đã biết, thế giới tự nhiên vô cùng tàn khốc. Nếu muốn tồn tại trong thế giới tự nhiên thì tính cảnh giác là một thứ tất yếu. Tính cảnh

giác của động vật lớn hơn con người nhiều. Còn loài trăn Anaconda có lòng kiên nhẫn đợi con mồi buông lỏng cảnh giác, đợi đến thời cơ chín muồi mới ra tay. Loại trò chơi chết chóc này trong thế giới tự nhiên vừa hay thể hiện ra bản chất của thuyết trò chơi.

Có nhiều người đặt câu hỏi, mục đích của việc học thuyết trò chơi là gì? Đương nhiên không phải học chữ mà là vì "chiến thắng."

Hãy coi xã hội này như một ván cờ, mà mỗi chúng ta đều là những kỳ thủ. Từng đường đi nước bước của ta đều tương ứng với việc đặt từng con cờ. Một kỳ thủ tinh tường cẩn thận sẽ không hấp tấp đánh cờ, họ thường thông qua việc suy đoán lẫn nhau, thậm chí tính kế để từng bước đi đều khống chế đối phương cho đến khi giành được thắng lợi cuối cùng. Mà thuyết trò chơi chính là cuốn sách giáo khoa dạy những kỳ thủ chúng ta nên đánh cờ như thế nào. Nội dung trong đó chủ yếu nói về một phần của logic hóa. Đó cũng giống như sách hướng dẫn sử dụng thuyết trò chơi, dạy bạn chiến lược chơi, còn việc sử dụng như thế nào lại tùy thuộc vào từng người. Nói một cách đơn giản, nghiên cứu về thuyết trò chơi là dạy cho mỗi người chúng ta biết đưa ra những phán đoán hợp lý nhất, áp dụng phương pháp tốt nhất trong hoàn cảnh phức tạp.

Trong cuộc sống, chúng t a cũng có thể phát hiện ra trò chơi ở bất kỳ đâu. Chẳng hạn như "tâm lý học tiêu dùng" nổi tiếng một thời, mô tả một cách sinh động mục đích thiết yếu của lý thuyết trò chơi. Đối với người bán, mục đích cuối cùng của họ là thực hiện giao dịch, bán thành công sản phẩm của mình cho khách hàng để có thu nhập; trong khi mục đích của khách hàng là mua hàng chất lượng cao, giá rẻ. Quá trình nhân viên bán hàng bán sản phẩm cho khách hàng là một quá trình của trò chơi. Ngay từ khi khách hàng bước vào cửa hàng, trò chơi giữa nhân viên bán hàng và khách hàng đã bắt đầu.

Rất nhiều khách hàng có thể chỉ tùy tiện xem qua, bọn họ hiểu rõ chiêu trò của nhân viên bán hàng. Chính vì thế, trước khi bước chân vào cửa hàng trong đầu họ đã nghĩ ra đối sách tương ứng. Ví dụ, khi nhân viên chào hàng, bản thân phải làm sao để từ chối mà vẫn không mất phong độ. Mà nhân viên bán hàng cũng hiểu rõ không phải mỗi vị khách đến đây đều để mua hàng, vì thế cho nên họ cần áp dụng những phương pháp bán hàng khác nhau với từng người.

Đây chính là quá trình thể hiện thực tế thuyết trò chơi. Khi nhân viên bán hàng thông qua quan sát và trao đổi đã nắm được tâm lý và nhu cầu của khách thì họ sẽ chọn một thời cơ thích hợp để giới

thiệu sản phẩm cho khách. Khách hàng bỏ tiền mua đồ, nhân viên thu được lợi nhuận, đây là ván chơi đôi bên đều chiến thắng.

Vì thế, cho dù chúng ta có đóng vai trò là người mua hay người bán đi chăng nữa thì cũng phải đi tìm hiểu tâm lý, dò đoán ý đồ và mục đích của đối phương. Trò chơi vốn không phải việc có thể giải quyết trong một sớm một chiều, có lúc chúng ta rất dễ bị một vài ý nghĩ làm cho mơ hồ, kết quả là bỏ lỡ nhiều cơ hội tốt. Xét về trò chơi giữa chào hàng và bán hàng, miễn là chúng ta nhận thức sâu sắc về ý định của bên kia và phát hiện ra điều mà bên kia thực sự muốn, thì chúng ta có thể điều chỉnh chiến lược của mình và tìm thời điểm thích hợp để ra tay, như vậy có thể thu được lợi nhuận tối đa. Chơi trò chơi không giống như chơi đồ hàng, sở dĩ chúng ta chơi trò chơi là vì ta cần thu được lợi ích thông qua trò chơi và tối đa hóa lợi ích của bản thân.

Cảm tính làm người, lý trí hành xử

Mặc dù chúng ta đều nói thuyết trò chơi là "lý luận trò chơi", tuy nhiên từ trước đến giờ thuyết trò chơi không được coi là một công cụ giải trí mua vui. Trong một ván chơi, đôi bên bắt đầu tìm hiểu đối phương, sau đó dựa theo những thông tin thu được mà vạch ra kế sách của riêng mình, cuối cùng

chọn đúng thời cơ tung đòn chí mạng. Một loạt hành động này đều như muốn nói với ta rằng, con người vì một vài lợi ích nào đó nên mới sinh ra trò chơi, mà lợi ích chính là nền tảng gốc của trò chơi.

Hiếm có người chơi nào chỉ vì theo đuổi cảm giác kích thích trong quá trình này. Mục đích của phần lớn mọi người đều vô cùng đơn giản, bọn họ đều nhắm đến kết quả cuối cùng. Có lẽ sau khi phân định thắng thua, giang sơn từ nay đổi chủ. Cũng có thể khi kết cục đã định, bản thân là kẻ thắng. Lợi ích mê hoặc là thứ hấp dẫn con người ta tham gia vào ván chơi này. Những người đó thông qua đấu tranh, cạnh tranh, chém giết, cuối cùng chiếm được món hời béo bở. Vì thế, khi nhìn nhận một trò chơi chúng ta nhất định phải xét từ kết quả, dựa theo kết quả để vạch ra kế sách của từng giai đoạn.

Giữa thế kỷ thứ 19, việc phát hiện mỏ dầu ở Pennsylvania đã thu hút số lượng lớn "kẻ đào dầu" ôm theo giấc mộng đến Mỹ. Không lâu sau ở vùng đất này bắt đầu mọc lên vô số giàn khoan, sản lượng dầu thô tăng chóng mặt, người dân địa phương tiền kiếm như nước. Những thương nhân ở Cleveland nảy lòng ghen tị, một đám thương nhân tụ lại một chỗ bàn cách. Cuối cùng bọn họ chọn một thanh niên tên Rockefeller làm bia đỡ đạn, đồng thời yêu cầu cậu ta đến khu vực khai thác dầu thô ở Pennsylvania do thám tình hình.

Trở về sau một thời gian do thám ở Pennsylvania, Rockefeller bày tỏ ý kiến của bản thân: "Theo ý của tôi, chúng ta đừng đầu tư vào dầu thô." Đám thương nhân vừa nghe vậy liền hỏi tại sao? Không thấy người dân bản địa nơi đó nhờ việc khai thác dầu thô mà trở nên giàu có hay sao? Rockefeller trấn an đám đông, cậu giải thích rằng: "Khu vực này có vô số giếng dầu, 72 giếng dầu được xây dựng trong một khu đất bé như lòng bàn tay, sản lượng hằng ngày vô cùng lớn, xấp xỉ mức 1135 thùng/ngày. Mặc dù khai thác thuận lợi thế nhưng nhu cầu dầu thô trên thị trường có hạn! Nếu cứ khai thác không có kế hoạch số lượng lớn dầu mỏ nhất định sẽ khiến cho giá dầu trượt giảm." Đám thương nhân nghe vậy cũng trở nên thông suốt, và thế là bọn họ bèn từ bỏ ý định tham gia phân chia miếng bánh béo bở này. Sự việc sau này diễn ra đúng như những gì Rockefeller đã dự đoán, vì cung lớn hơn cầu nên giá dầu tụt dốc thảm hại, đám người khai thác dầu lúc đầu giờ đây phải gánh khoản lỗ lớn.

Khi đám người thương nhân ở Pennsylvania ăn mừng vì đã nghe theo ý kiến của Rockefeller thì cậu bày tỏ rằng giờ mới là cơ hội tốt để đầu tư khai thác dầu. Đám thương nhân tỏ vẻ khó hiểu, lúc đầu mọi người muốn đầu tư thì cậu sống chết khuyên can, giờ không ai khai thác nữa cậu lại ủng hộ mọi người

đầu tư? Cuối cùng Rockefeller và Clark đã đầu tư 4.000 đô la Mỹ, bắt tay với một người Anh nữa thành lập công ty dầu mỏ. Sau này Rockefeller và Clark nảy sinh bất đồng ý kiến. Clark cho rằng làm ngành này không có tiền đồ nên đã dứt áo ra đi. Nhưng Rockefeller lại cho rằng tương lai ngành dầu khí vô cùng sáng lạn, dù nói gì đi nữa cũng không chịu bỏ cuộc. Kết quả là hai người họ đường ai nấy đi.

Thực tế đã chứng minh rằng mắt nhìn của Rockefeller vô cùng chuẩn. Cậu đã ý thức sâu sắc được tính quan trọng của dầu mỏ đối với sự phát triển của nhân loại. Dầu mỏ không những sẽ trở thành nhu yếu phẩm trong đời sống của mỗi người mà thậm chí còn trở thành mạch máu của cả một quốc gia trong tương lai. Rockefeller đã đặt cược đúng ô, năm 1870 cậu ấy cùng với hai người giàu khác thành lập một công ty mới với tên gọi là Standard Oil. Sau hai năm, 21 trong 26 nhà máy lọc dầu của Cleveland đã bị công ty Standard Oil nắm quyền kiểm soát.

Đây là sự bắt đầu của truyền thuyết về vị vua dầu mỏ. Khứu giác nhạy bén và tầm nhìn xa trông rộng đã giúp cho Rockefeller dự đoán được tương lai của cả ngành dầu mỏ. Rockefeller bỏ ngoài tai sự ngăn cản của người khác, bất chấp mọi khó

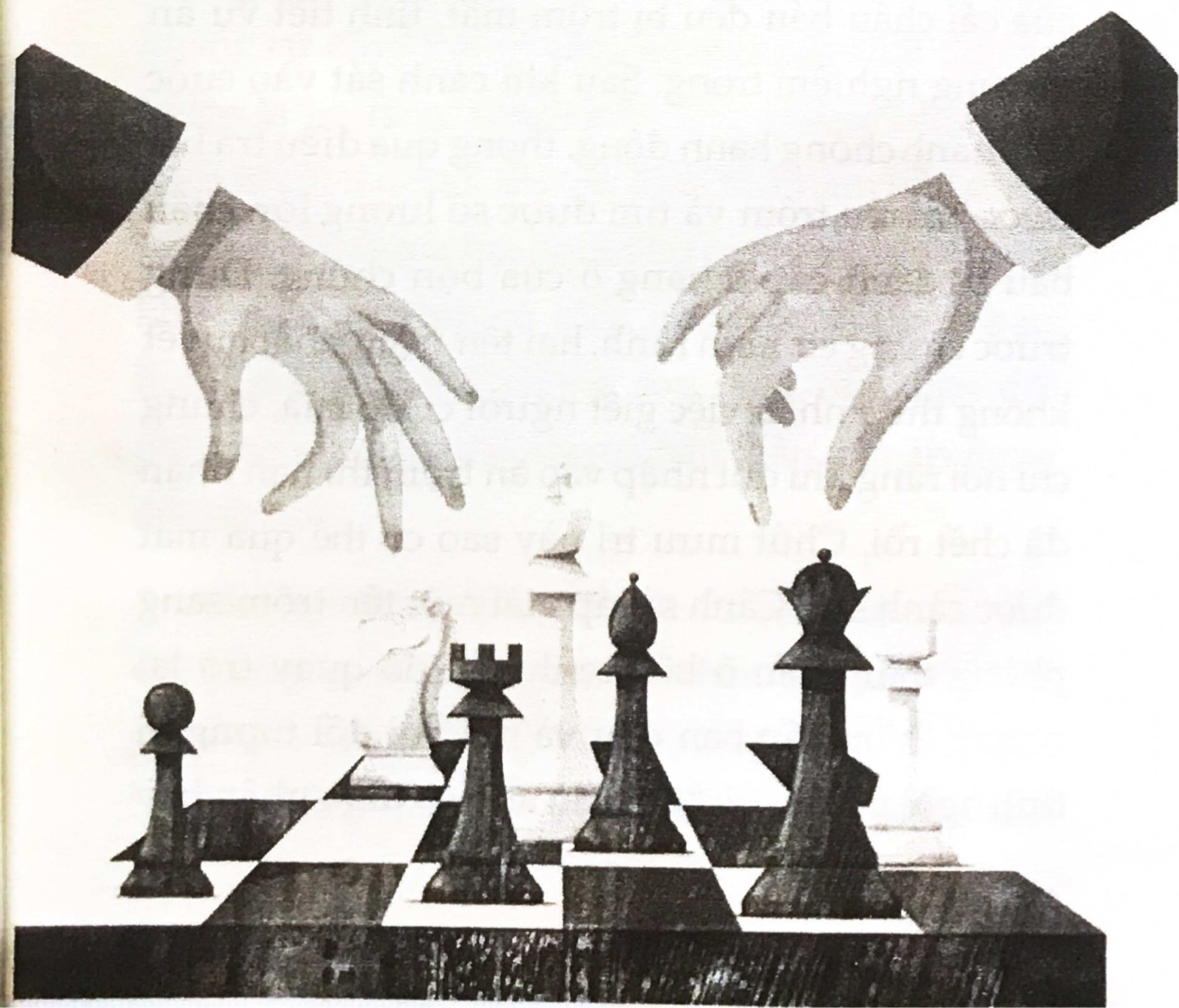
khăn thành lập nên công ty dầu mỏ và cuối cùng đã gặt hái được thành công vô cùng lớn.

Khi tất cả mọi người chạy theo xu thế đi khai thác dầu mỏ, Rockefeller lý trí đứng một bên quan sát bởi vì cậu ấy nhìn thấy hậu quả của việc khai thác không có kế hoạch này. Và vì vậy Rockefeller đã lựa chọn không chạy theo số đông. Khi giá dầu trượt dốc, đa phần mọi người sẽ bỏ cuộc, mà lúc đó lượng dầu khai thác cũng giảm mạnh. Tuy nhiên, những người lựa chọn bỏ cuộc không phát hiện ra rằng vì trước đây khai thác quy mô quá lớn đã khiến cho lượng nhu cầu thị trường ổn định tăng trưởng. Rockefeller nhìn thấy tương lai giá dầu nhất định sẽ leo cao, vì thế cậu đi ngược lại với xu thế, khi mọi người thoát còn không kịp thì cậu lại lựa chọn đâm đầu vào đầu tư ngành dầu mỏ.

Truyền thuyết về vị vua dầu mỏ này cũng bắt đầu từ đây. Thành công to lớn của Rockefeller ở chỗ không điều chỉnh kế sách của bản thân theo xu hướng. Trong ván cờ lớn này, Rockefeller đã đưa ra quyết sách có tầm nhìn xa trông rộng dựa trên kết quả. Từ đó tránh được việc mù quáng đầu tư dẫn đến tổn thất và chọn đúng thời cơ ra tay. Và kết quả cuối cùng là gặt hái được thành công to lớn khiến người người ngưỡng mộ.

02

TÌNH THẾ TIẾN THOÁI LƯỠNG NAN CỦA NGƯỜI TÙ



Câu hỏi hóc búa, hợp tác hay phản bội

"Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" là một câu chuyện được biết đến rộng rãi có liên quan đến thuyết trò chơi. Lý luận thế tiến thoái lưỡng nan được áp dụng vô cùng rộng rãi trong các môn như triết học, luân lý học, xã hội học, chính trị học, thậm chí cả sinh vật học.

Có nhiều phiên bản về thế tiến thoái lưỡng nan của người tù, nội dung chính là lựa chọn khó khăn mà hai người phải đối mặt, tôi sẽ kể vắn tắt nội dung cho mọi người nghe:

Một kẻ giàu có bị giết chết tại nhà, tiền bạc, của cải châu báu đều bị trộm mất, tình tiết vụ án vô cùng nghiêm trọng. Sau khi cảnh sát vào cuộc đã nhanh chóng hành động, thông qua điều tra bắt được hai tên trộm và tìm được số lượng lớn châu báu bị đánh cắp ở hang ổ của bọn chúng. Đứng trước chứng cứ rành rành, hai tên trộm nhất quyết không thừa nhận việc giết người cướp của, chúng chỉ nói rằng khi đột nhập vào ăn trộm thì nạn nhân đã chết rồi. Chút mưu trí này sao có thể qua mắt được cảnh sát? Cánh sát áp giải một tên trộm sang phòng thẩm vấn ở bên cạnh sau đó quay trở lại phòng thẩm vấn ban đầu và nói với đối tượng bị tình nghi phạm tội: "Cho dù anh có thừa nhận hay

không thì tội ăn cắp đã rõ rành rành rồi, cho dù anh không nhận tội chúng tôi cũng có thể phản ánh án 1 năm tù giam. Thế nhưng tôi cho anh một cơ hội, nếu anh nhận tội và khai báo đồng bọn của mình thì án phạt được giảm nhẹ còn hai 2 tháng, như vậy đồng bọn của anh phải ngồi tù 10 năm. Cũng như vậy, nếu đồng bọn của anh tố cáo ngược lại thì thứ đợi anh phía trước là 10 năm tù giam, đồng bọn của anh chỉ phải ngồi tù 2 tháng là được thả tự do. Hoặc là hai người đều nhận tội, mỗi người ngồi tù 5 năm. Anh suy nghĩ cho kỹ đi."

Lúc này đây hai tên trộm trở nên ngơ ngác không biết phải làm sao. Rốt cuộc nhận tội hay kháng cự đây? Rất rõ ràng kế sách tốt nhất đương nhiên là im lặng, sống chết cũng không nhận tội. Như vậy hai người chỉ cần ngồi tù 1 năm liền được tự do. Thế nhưng hai người họ bị nhốt ở hai phòng khác nhau, không có cách nào trao đổi bàn bạc. Bọn họ không thể không suy nghĩ cẩn thận đối phương sẽ trả lời thế nào và bản thân nên áp dụng đối sách gì.

Hai người họ phải đối mặt với lựa chọn: ①Nếu đối phương chống chế, bản thân tố giác thì chỉ phải ngồi tù hai tháng, vì vậy tôi sẽ chọn phản bội. ②Nếu đối phương cũng phản bội vậy bản thân

càng phải phản bội lại, chỉ có như vậy bản thân mới được giảm án, cũng tức là hai người nhận tội, mỗi người lĩnh án 5 năm tù giam, vì thế tôi vẫn lựa chọn phản bội.

Qua hai lựa chọn trên chúng ta có thể thấy được trong lòng hai tên tội phạm đó phản bội là sự lựa chọn tốt nhất. Vì vậy, khi đứng trước một tình huống bọn họ đều chọn phản bội đối phương, và kết quả là cả hai phải ngồi tù 5 năm.

Trong ván cờ tâm lý này phản bội thuộc loại kế sách có tính sắp xếp. Cho nên nếu muốn đạt được một sự cân bằng trong ván cờ này chỉ có thể bán đứng lẫn nhau, không ai được lợi.

Sự lựa chọn của hai tên trộm và việc hai người họ cuối cùng phải ngồi tù 5 năm, kết quả này chính là "Cân bằng Nash[1]" mà chúng ta đã nhắc đến ở trước, đó cũng được coi là cân bằng phi hợp tác. Từ đó chúng ta có thể rút ra một mệnh đề mâu thuẫn: hai tên trộm đó đưa ra quyết định dựa trên mục đích có lợi cho bản thân, nhưng cuối cùng lại hại người hại mình.

---

[1] Cân bằng Nash là một định lý trong thuyết trò chơi - một nhánh của toán học ứng dụng. Định lý này được đặt tên theo John Forbes Nash, do ông là người đã đề xướng ra. Nó được dùng để nghiên cứu các chiến thuật sao cho sự lựa chọn là tối ưu.

Vì thế, chúng ta có được kết luận hợp tác là "chiến lược có lợi cho bản thân".

Quay về với "Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù", câu chuyện này sở dĩ được gọi là "thế tiến thoái lưỡng nan" chủ yếu vì kết quả trò chơi này không tốt lắm. Đối với hai tên trộm tham gia vào trò chơi này mà nói, dù kết cục cuối cùng họ phải đối mặt là gì đi nữa thì đó cũng không phải một chuyện tốt đẹp gì. Cuối cùng tình thế "đôi bên đều thua" thật ra là lựa chọn tốt nhất được đưa ra dựa trên lợi ích bản thân.

Khi chúng ta gặp phải "thế tiến thoái lưỡng nan", chiến lược hay nhất không phải con đường tốt nhất dựa theo quy tắc mà phụ thuộc vào sách lược đối phương sử dụng tạo ra không gian lớn thế nào cho sự hợp tác của đôi bên. Không có chiến lược hoàn hảo trong "Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" mà không phụ thuộc vào sách lược do bên kia thực hiện. Một chiến lược hoàn toàn có lợi cho bản thân là không thực tế, vì vậy chiến lược đó không tồn tại.

"Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" là sự khái quát trừu tượng về nhiều lựa chọn khó khăn trong đời sống của chúng ta, bao hàm những ý nghĩa rộng và sâu sắc. Cuộc chiến giá cả trong

cùng ngành chính là ví dụ điển hình cho "Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù." Tất cả doanh nghiệp đều coi công ty khác trong ngành là đối thủ, đa số doanh nghiệp chỉ quan tâm đến lợi ích của bản thân, không cân nhắc đến đối phương. Mấy năm gần đây lĩnh vực livestream vô cùng nổi, cuộc chiến giá cả cũng vô cùng khốc liệt. Lấy ví dụ về Taobao và Jingdong, trong ván cờ giá cả, chỉ cần Taobao coi Jingdong là đối thủ thì cho dù Jingdong dùng chiến lược gì đi chăng nữa thì Taobao cũng sẽ áp dụng chính sách giá thấp để chiếm lợi. Điều này cũng giống như hai tên tù nhân trong "Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" ở trên, hai tên trộm từ đầu đến cuối cho rằng chỉ cần bản thân thành thật thì đó là cách làm tốt nhất. Thế nhưng lối tư duy như vậy sẽ khiến hai sàn thương mại này đồng thời áp dụng chính sách giá thấp.

Nếu các doanh nghiệp, công ty đều có thể dự đoán trước được tương lai thì chắc chắn họ sẽ không cần áp dụng chính sách giá thấp mà đôi bên bắt tay hợp tác nâng cao giá. Như vậy vừa có thể tránh hỗn chiến giá cả lại thu được lợi nhuận to lớn từ đó. Tuy nhiên, kiểu hợp tác này thường phải đối mặt với "Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" do lợi ích thúc đẩy, vì vậy việc hợp tác

đôi bên cùng có lợi cũng chỉ là lời nói vuốt đuôi[1] mà thôi.

Cũng giống như hai tên trộm trong tình thế tiến thoái lưỡng nan, khi đưa ra lựa chọn họ đều chọn cách có lợi với bản thân mình mà quên mất lợi ích của đối phương và của cả xã hội. Nhìn bề ngoài, có vẻ như chiến lược kết hợp này là kế sách đôi bên cho rằng thích hợp nhất trong trò chơi. Thế nhưng, thực tế lại chứng minh rằng chiến lược tốt nhất là từ chối nhận tội. Nếu hai người đều chối tội, mỗi người chỉ cần ngồi tù một năm, đây mới là điều tốt với cả đôi bên. Thế nhưng, tại sao cuối cùng mỗi tên trộm đều đưa ra lựa chọn ngu ngốc? Đó là vì không ai chủ động thay đổi chiến lược của bản thân nhằm thu về lợi ích to lớn hơn. Bởi vì sự thay đổi này có thể sẽ khiến bản thân gánh chịu rủi ro khôn lường.

Ví dụ, lỡ như đối phương không thay đổi chiến lược thì sao? Thế chẳng phải bản thân tự đào mồ chôn mình hay sao?

Rủi ro không xác định được ở đây là thế tiến thoái lưỡng nan của người tù, cũng là lựa chọn khó khăn mà chúng ta sẽ phải đối mặt. Nói đến đây chắc chắn sẽ có người muốn hỏi: "Nếu trong cuộc

---

[1] Nói vuốt đuôi: nói sau khi sự việc đã xảy ra, không có tác dụng gì, thường để lấy lòng.

sống hằng ngày chúng ta rơi vào tình thế tiến thoái lương nan của người tù thì phải làm thế nào? Đây là tình thế tiến thoái lưỡng nan hay tuyệt cảnh? Có cách hóa giải không?" Đừng nóng lòng, đây chính là nội dung chúng ta bàn tới ở chương sau.

Lăn lộn bên ngoài phải tuân thủ quy tắc

Câu chuyện "Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" đã đem đến cho ta một cách giải thích hình tượng về việc hợp tác ra làm sao. Sở dĩ đem lại kết quả không tốt là vì xuất phát điểm lựa chọn của hai tên trộm. Bọn họ không do dự gì mà đứng ở góc độ ích kỷ để suy nghĩ và hành động, cuối cùng khiến hợp tác đổ vỡ.

Trong thuyết trò chơi, tính hợp lý của cá nhân thường dẫn đến việc hai bên người chơi đạt được ít lợi ích hơn, và đây là bản chất của hai từ "tình thế tiến thoái lưỡng nan." Trong một trò chơi, một cá nhân đơn lẻ dựa theo bản năng đưa ra những lựa chọn có lợi với bản thân. Theo quan điểm của họ đây là lựa chọn hợp lý, thế nhưng cuối cùng lại dẫn đến kết quả phi lý tính về mặt tổng thể. Khi nảy sinh mâu thuẫn giữa lý trí cá nhân và lý trí tập thể, người chơi thường theo thói quen suy nghĩ hoặc hành động theo hướng có lợi cho bản thân, nhưng kết quả thu về thường không được như ý:

không có lợi cho bản thân lẫn người khác. Đây là kết quả của "Cân bằng Nash", điểm số đôi bên đều trở thành không, ván cờ kết thúc với kết quả hòa.

Nói đến đây chúng ta sẽ nghĩ đến một vấn đề: khi ta gặp phải những khó khăn tương tự trong cuộc sống, phải làm sao mới bảo đảm lợi ích tối đa? Rất đơn giản, bạn phải luôn ghi nhớ việc tuân thủ quy tắc trò chơi. Chỉ cần mỗi người đều tuân thủ quy tắc trò chơi thì mới có thể bảo đảm một cách hợp lý lợi ích tối đa của bản thân và đôi bên đều có lợi.

Có nhiều lúc, nếu xét bề ngoài có vẻ chúng ta phải phản bội đối phương mới có thể chiếm được càng nhiều lợi lộc, thế nhưng sự việc không phải vậy. Tăng trưởng lợi ích nhất thời không đại diện cho kết quả cuối cùng. Một khi bạn bắt đầu thì sau này có thể sẽ gặp phải tình thế tiến thoái lưỡng nan nhiều lần, lúc đó chỉ có thể không ngừng tiếp tục trò chơi, trả giá tương ứng cho hành động phản bội khi trước.

Sự bất hợp tác của một bên sẽ phải gánh chịu trừng phạt từ bên còn lại. Nếu như khi đó muốn khôi phục lại trạng thái cân bằng, đôi bên bắt buộc phải đạt được sự hợp tác. Động cơ phản bội ban đầu có thể bị ngăn chặn lại bởi sự trừng phạt, kết

quả cuối cùng là đôi bên lại bắt tay hợp tác, đôi bên cùng vì một mục tiêu phát triển tốt đẹp phía trước. Và vì vậy thay vì lặp đi lặp lại những trò chơi so tài vô ích thì chi bằng ngay từ đầu trung thực tuân thủ quy tắc trò chơi.

Trên đường phố New Zealand chúng ta có thể thấy có vô số rạp báo, điều kỳ lạ ở chỗ những rạp báo này không có ai trông coi, cũng không bị khóa. Sau khi đã chọn xong tờ báo muốn mua mọi người sẽ để lại số tiền tương ứng. Đương nhiên cũng có trường hợp có người không để lại tiền mà lấy luôn tờ báo, tuy nhiên, đa phần mọi người đều hiểu rõ rằng nếu như ai cũng làm vậy thì sau này chắc chắn mọi người sẽ không thể mua báo thuận tiện như bây giờ. Vì thế, tình huống mua báo không trả tiền rất hiếm khi xảy ra.

Người New Zealand tuân thủ quy tắc trò chơi, họ không hề bị ảnh hưởng bởi những yếu tố bên ngoài. Họ tự giác trả tiền, làm vậy để tránh hậu quả không tốt do hành vi phản bội đem lại. Hành động này cũng vừa hay khiến họ thoát khỏi thế tiến thoái lưỡng nan của người tù. Qua đó có thể thấy rằng, một trong những phương pháp giúp chúng ta thoát khỏi tình cảnh đó là người chơi phải duy trì lý trí và chân thành ở mức cao nhất trong trò chơi.

Robert Axelrod từng nhắc đến vài điều kiện bắt buộc giúp ta thoát khỏi tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù trong tác phẩm của mình. Ông ấy cho rằng nếu muốn thoát khỏi hoàn cảnh đó thì trước tiên phải sở hữu cho mình điều kiện tiên quyết "thân thiện." Sự thân thiện đại diện cho việc chúng ta không thể phản bội lại đối phương trước khi họ đâm sau lưng ta một nhát. Cho dù chúng ta phải đưa ra một số kế sách có lợi cho bản thân cũng không thể ra tay tổn hại đối thủ của mình trước.

Điều thứ hai đó là "báo thù." Có vẻ như điều kiện thứ hai có chút gì đó mâu thuẫn với điều kiện đầu tiên. Thật ra ý của Robert Axelrod là nếu muốn chiến thắng trong ván chơi này thì ta không thể làm một kẻ lạc quan mù quáng. "Báo thù" ở đây thực tế nhằm chỉ hành động đáp trả có hiệu lực đối với những đòi hỏi của đối phương trong ván chơi này.

Sau khi sở hữu cho mình đủ hai điều kiện "thân thiện" và "báo thù", chúng ta còn cần cả "sự khoan dung." Ý nghĩa của khoan dung nằm ở chỗ cho dù ta bị đối phương đâm lén từ đằng sau nhưng nếu như một lúc nào đó họ ngừng phản bội, chúng ta vẫn có thể cùng họ quay trở lại trạng thái hợp tác.

Cách làm này không phải nhu nhược mà là giảm bớt những trò chơi lặp đi lặp lại, tối ưu hóa lợi ích của đôi bên.

Điều kiện cuối cùng là một điều kiện vô cùng thú vị, "không đố kỵ." Mặc dù mục đích trong trò chơi của chúng ta là có được lợi ích cuối cùng, tuy nhiên Robert lại cho rằng sau khi đạt được hợp tác chung, thực hiện tối ưu hóa lợi ích, chúng ta cũng phải cân bằng lại tâm trạng của bản thân. Tối ưu hóa lợi ích không có nghĩa với việc lợi ích đồng đều, trong trò chơi đương nhiên sẽ có người được lợi nhiều hơn người còn lại. Dưới tình huống đó chỉ cần lợi ích của chúng ta đạt đến mức kỳ vọng thì đã đủ rồi. Không nhất thiết phải tranh đua lợi ích ai nhiều ai ít với đối phương.

Trong tác phẩm của mình, Robert đã bày tỏ một loại kết luận giống với Utopia[1]. Ông ấy cho rằng trong quá trình đôi bên tham gia vào cuộc chơi này, có một vài hành động của họ chưa chắc có tính quyết định phương hướng của cả trò chơi. Người chơi sở dĩ ích kỷ áp dụng những biện pháp có lợi với mình có thể là vì lý do lợi ích mà họ dần đánh mất đi các điều kiện thân thiện, khoan dung và không đố kỵ.

---

[1] Utopia, là một cộng đồng hoặc xã hội gần lý tưởng hoặc hoàn hảo trên mọi mặt.



Có một câu chuyện ngắn có thể giúp ta hiểu rõ hơn về lý luận này.

Vào thời chiến, hai người lính Mỹ cùng với một chiến hữu bị thương nặng lạc đường. Cuối cùng họ tìm được một căn nhà gỗ nhỏ ở phía Tây Nam nước Đức. Chủ căn nhà là một người phụ nữ người Đức, bà ấy thân thiện mời ba người lính vào trong nhà, bà ấy hoàn toàn không có chút cảnh giác và phòng bị nào mà rất bình thản ung dung đi nấu bữa tối cho họ. Đối với bà chủ nhà mà nói, trên chiến trường những người lính đó là kẻ thù, tuy nhiên trong cuộc sống chưa chắc họ đã là người xấu, vì vậy bà ấy mới không có chút ác cảm nào với họ. Một lúc sau lại có người gõ cửa. Bà chủ nhanh chân ra mở cửa, lần này người đến là bốn người lính Đức toàn thân mệt mỏi. Bà chủ nhà nói với đồng bào của mình rằng trong nhà hiện giờ có vài vị khách đặc biệt. Những người lính Đức nghe vậy liền bỏ súng ở bên ngoài sau đó mới bước vào nhà.

Có thể lúc đó căn nhà gỗ đó sẽ trở thành chiến trường khốc liệt, hoặc cũng có thể chỉ là một bữa tối hơi đặc biệt mà thôi.

Sau khi những người lính Đức vào nhà không hề giương cung bạt kiếm với lính Mỹ, ngược lại họ còn giúp đỡ kiểm tra vết thương của đối phương.

Trong căn nhà gỗ nhỏ này không nổ ra tiếng súng chém giết mà tỏa ra ánh sáng của nhân tính. Dường như đôi bên đều không lo rằng bản thân sẽ trở thành một ngôi sao trên tấm huân chương của đối phương. Sau khi dùng xong bữa tối bọn họ đều quay trở lại phòng ngủ. Ngày thứ hai, mấy người binh lính đó dựa vào bản đồ trong nhà bà chủ mà tìm được đường đi. Cuối cùng bọn họ bắt tay từ biệt, đi về hai hướng khác nhau.

Nội dung câu chuyện này muốn nói với ta rằng vốn dĩ binh lính Mỹ và Đức không phải là đối thủ, nhưng do một vài nguyên nhân khách quan ảnh hưởng, những khó khăn họ gặp phải cũng không giống nhau, cuối cùng dẫn đến việc đôi bên đi lạc đến căn nhà gỗ nhỏ. May mà đôi bên đều tự giác duy trì bầu không khí tương đối hài hòa, sự hài hòa này khiến họ rũ bỏ cảnh khó khăn và tìm được lối thoát.

Đa phần mọi người khi gặp phải khó khăn việc đầu tiên họ nghĩ đến là lợi ích của bản thân, như vậy vô hình trung sẽ bỏ qua yếu tố tình cảm giữa người với người. Thông qua câu chuyện trên chúng ta có thể nhận thấy rằng, nhiều lúc gạt bỏ thân phận đối lập và tâm lý ích kỷ, đôi bên hoặc nhiều bên trong một vài tình huống có thể bắt tay

hợp tác, như vậy sẽ đem lại kết quả tốt đẹp. Nếu dùng thuyết trò chơi để giải thích thì sau khi hợp tác với nhau sẽ khiến đôi bên cùng có lợi, tối ưu hóa lợi ích đôi bên.

Khi chúng ta rơi vào thế tiến thoái lưỡng nan của người tù, việc đầu tiên cần học đó chính là phân tích tình hình trước mắt. Nếu trong trò chơi xuất hiện sợi dây liên kết nào đó, ví dụ có phúc cùng hưởng có họa cùng chịu, khi đó chúng ta phải kịp thời thay đổi chiến lược của bản thân, tránh dẫn đến kết quả cá chết lưới rách. Đôi khi hỗ trợ, tin tưởng, giúp đỡ nhau có thể đem lại những hiệu quả vượt xa kỳ vọng. Bầu không khí hài hòa thân thiện này sẽ đưa người chơi đến với thắng lợi cuối cùng. Hơn nữa bầu không khí hài hòa xuất hiện lúc này đây cũng đại diện cho một loại quy tắc trò chơi được mọi người công nhận.

Trong cuộc sống, lòng người luôn là thứ khó đoán nhất. Trong hoàn cảnh khó khăn có lẽ người ích kỷ càng dễ bộc lộ ra mặt tăm tối nhất trong nội tâm mình hơn là điểm sáng trong nhân tính. Vì thế, khi mức độ phức tạp vượt qua tầm kiểm soát, chúng ta cũng không thể quá đơn thuần hiền lành, mù quáng tin tưởng đối phương. Tuy nhiên có điều này chắc chắn không thể nào sai được, nếu

như đã xác định tham gia vào cuộc chơi thì bắt buộc phải tuân thủ quy tắc trò chơi. Một khi vi phạm, bạn sẽ bị loại.

Thông minh ngược lại bị thông minh hại

Thông minh đương nhiên là một việc tốt, tuy nhiên tự cho mình thông minh lại là chuyện khác. Những người tự đánh giá cao trí thông minh của bản thân sẽ luôn phải nhận về trái đắng "tự lấy đá đập vào chân mình." Có nhiều người vô cùng tự tin về bộ óc của mình, thế nhưng bọn họ lại thường dễ rơi vào bẫy, đó quả là một điều bi ai.

Giáo sư Harvard Barrow nói với chúng tôi rằng khi một người bình tĩnh và lý trí tính toán mọi thứ, thậm chí lên kế hoạch chi tiết cho từng bước hoặc thậm chí hàng chục bước tiếp theo, thì kết quả cuối cùng mà anh ta nhận được có thể vượt xa so với những gì bản thân mong đợi.

Khi giáo sư Barrow nghiên cứu về "thế tiến thoái lưỡng nan của người tù", ông đã mở rộng mô hình tiến thoái lưỡng nan mới gọi là "thế tiến thoái lưỡng nan của người du khách." Nội dung đại khái là hai du khách cùng mua một chiếc bình ở một thành phố, nhưng cuối cùng khi lấy hành lý, họ phát hiện ra rằng chiếc bình đã bị vỡ thành

nhiều mảnh. Do đó, cả hai đã đệ đơn kiện lên bộ phận xử lý hành lý của hãng hàng không. Hãng hàng không cử người đến xử lý, người phụ trách xác định giá của chiếc bình không đến một trăm tệ, nhưng lại không biết chính xác hai du khách đã mua chúng với giá bao nhiêu. Để tránh các du khách hét giá, người phụ trách nói với hai người họ rằng: "Mỗi người hãy viết giá chiếc bình trong vòng 100 đô la đổ lại lên tờ giấy này."

Ý đồ của người phụ trách là nếu như cái giá hai người khách đó đưa ra giống nhau vậy chứng tỏ cái bình có giá như vậy, làm thế sẽ tránh việc hai người khách cố tình khai khống giá. Ngược lại, nếu số tiền mà hai người đó đưa ra khác nhau vậy dựa vào số tiền thấp nhất để bồi thường, đồng thời thưởng cho người đưa ra cái giá thấp nhất thêm 5 đô la, phạt người khách khai giá cao 5 đô la.

Bạn thấy cách làm này có quen hay không? Bạn có thấy điểm tương đồng giữa cách làm này với câu chuyện của hai tù nhân trước đó không? Đúng vậy, một trò chơi tâm lý lại bắt đầu.

Cũng giống với tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù, nếu muốn nhận được mức bồi thường lớn nhất thì hai người du khách đó đều nên viết giá trị chiếc bình là 100 đô la, như vậy đôi

bên đều được bồi thường 100 đô la. Tuy nhiên du khách A phát hiện nếu như bản thân viết 99 đô la, đối phương viết 100 Đô, vậy bản thân ngoài việc nhận được 99 đô la tiền bồi thường ra còn được thưởng thêm 5 đô la. Như vậy quá hời rồi! Thế nhưng anh ta không thể ngờ rằng người khách B cũng là kẻ ngốc, anh ta đoán người khách A cũng không có suy nghĩ tốt đẹp gì, vì vậy liền âm thầm khai giá chiếc bình là 98 đô la. Đương nhiên người khách A có lẽ cũng cân nhắc đến vấn đề này, vì vậy anh ta lại hạ giá từ 99 đô la xuống còn 97 đô la… Và thế là một trò chơi giá cả không hồi kết đã chính thức bắt đầu. Hai người họ đều tự cho rằng bản thân là người thông minh có thể đoán được tâm lý của đối phương, và vì thế liền tiếp tục trò chơi này, họ cho rằng bản thân đã đủ lý trí nhìn thấu bước đi tiếp theo của đối phương, đến cuối cùng hai người họ đều sửa giá thành 0 đô la…

Đương nhiên đây chỉ là một câu chuyện hư cấu, trong cuộc sống hiện thực không thể nào xảy ra tình huống như thế. Tuy nhiên, câu chuyện này không phải chỉ chế nhạo hai người du khách tự cho mình thông minh mà còn truyền tải cho người đọc một thông tin, đó là: khi cân nhắc đến lợi ích của bản thân, tốt nhất chúng ta đừng quá khôn ngoan, sự khôn ngoan này không đồng nghĩa với

thông minh, thậm chí có thể khiến sự việc phát triển sai hướng. Xét từ góc độ thuyết trò chơi, mô hình câu chuyện này đặt câu hỏi về tính khả thi của các giả thuyết hành vi hợp lý. Lý trí là điều đúng đắn, nhưng đó không phải thứ duy nhất. Nếu như trong mọi việc chúng ta đều duy trì sự lý trí tuyệt đối vậy giá thành giao thiệp giữa người với nhau cũng theo đó mà tăng cao. Bởi vì trước khi nói ra một lời nào đó mỗi người đều sẽ lặp đi lặp lại thậm chí không ngừng suy nghĩ, phân tích ý đồ của đối phương.

Vì thế, trong đời sống xã hội thông thường, chúng ta phải dùng phương pháp biện chứng để nhìn nhận "lý trí." Mỗi ván chơi đều cần chúng ta quan sát và điều tra kỹ lưỡng, khi phỏng đoán tâm lý đối thủ chúng ta cũng cần làm rõ tâm tư bản thân. Nếu không có nhiều việc sẽ đi chệch khỏi dự tính của ta, cuối cùng dẫn đến khác biệt lớn.

Lấy lớn trong lợi, lấy nhỏ trong hại

Vô số người tin rằng thuyền đến đầu cầu tự nhiên thẳng. Khi con người ta ở trong hoàn cảnh khó khăn hoặc đứng giữa hai sự lựa chọn, thường họ sẽ vô cùng bình tĩnh sau một quãng thời gian lo âu. Những người đó tin rằng nhất định có thể tìm ra một phương pháp hoàn hảo giúp họ vượt

qua nguy nan. Thế nhưng thực tế không phải như vậy, vốn dĩ chúng ta đã rơi vào dòng xoáy nguy khó, mặc dù có nhiều người tìm được một tia hy vọng nhỏ nhoi giúp họ thoát khỏi cõi chết nhưng đó chỉ là những trường hợp vô cùng hiếm. Đa phần chúng ta căn bản còn không có thời gian để cân nhắc. Trong trò chơi, chúng ta phải hết sức thận trọng khi đối mặt với những tình huống nguy nan. Chúng ta phải dựa vào tình hình lúc đó để phân tích kết quả hành vi, mối quan hệ lợi hại, thông qua so sánh và lựa chọn ra một phương pháp ít rủi ro nhất. Đó cũng chính là điều chúng ta thường nói: trong những cái hại hãy chọn cái tổn thất nhỏ hơn.

Khi còn học tiểu học chúng ta ắt hẳn đều đã học qua câu chuyện "Tư Mã Quang đập vò." Khi đó thầy cô giáo thường giảng cho ta về sự lanh trí và dũng cảm của Tư Mã Quang. Tuy nhiên, khi còn nhỏ chúng ta gần như không thể nào hiểu nổi làm sao để có được sự lanh trí đó. Xét về câu chuyện đó, khi một đám trẻ con nô đùa với nhau, không may một trong số chúng bị ngã vào vò, vì để cứu người đành phải chọn cách đập vỡ vò đựng nước. Mặc dù việc làm này sẽ khiến chủ nhân chiếc vò bị tổn hại, tuy nhiên nếu so việc đập vỡ vò nước và cứu một mạng người thì đương nhiên tổn thất

tài sản nhỏ hơn. Chỉ có đập vỡ vò nước mới là lựa chọn tốt nhất.

Có hai sinh viên đại học thành tích học tập vượt trội, thông minh lanh lợi, từ trước đến giờ lần nào thi cử họ cũng dễ dàng đạt được thứ hạng cao một cách dễ dàng. Một lần nọ gần đến kỳ thi cuối kỳ, hai người họ đều tràn đầy lòng tin, không nghĩ đến chuyện ôn bài mà hẹn nhau đến quán rượu chơi. Kết quả hai người say đến mức bất tỉnh nhân sự, ngày hôm sau cả hai ngủ quên không đến tham gia buổi thi. Sau khi đấu tranh tư tưởng kịch liệt hai người họ đã quyết định nói dối thầy giáo. Bọn họ đến văn phòng và nói với thầy giáo rằng hôm trước họ phải ra ngoài, trên đường về thì xe bị nổ lốp. Lúc đó lại là nửa đêm, trên đường cao tốc không một bóng người, vì thế họ phải đợi đến sáng mới có người đến cứu viện. Hai người giải thích lý do không thể tham gia buổi thi và hỏi thầy giáo liệu có thể cho họ cơ hội thi bù hay không?

Thầy giáo vô cùng thoải mái đồng ý lời thỉnh cầu của hai người họ, và thế là liền sắp xếp cho họ thi bù vào ngày hôm sau. Hai người họ quá đỗi vui mừng, họ cho rằng bản thân vô cùng thông minh khi có thể nghĩ ra một cái cớ vô cùng hoàn hảo như vậy. Kết quả ngày hôm sau khi hai người cầm đề

thi trên tay liền sững sờ, đề thi gồm hai trang, câu hỏi trang một rất đơn giản, chỉ có 10 điểm. Họ lật sang trang sau thì thấy cũng chỉ có một câu hỏi, 90 điểm. Đề bài chỉ có đúng một câu: xe bị nổ lốp nào? Kết quả cuối cùng là hai người họ thành thật kể lại đầu đuôi sự việc và thừa nhận lỗi sai của bản thân, mong thầy giáo tha thứ.

Người thầy giáo trong câu chuyện này đang đóng vai một cảnh sát và âm thầm đặt ra tình huống khó nhằn cho hai cậu học trò của mình để từ đó bóc mẽ lời nói dối của họ. Chúng ta có thể tưởng tượng rằng khi hai cậu học sinh đó đắc ý lật sang trang thứ hai chắc chắn có biểu cảm vô cùng khó coi, họ vừa cắn bút vừa tiến hành một trò chơi tâm lý kịch liệt trong đầu. Dù hai người họ lúc trước chỉ chăm chăm nghĩ ra cái cớ, chưa bàn bạc với nhau về vấn đề cái bánh xe nào bị nổ lốp. Bốn cái bánh xe, nếu hai người họ đều viết bừa thì tỉ lệ trùng nhau chỉ là 25%, thế là sau một quá trình cân nhắc thiệt hơn bọn họ đã lựa chọn thẳng thắn thừa nhận. Tiếp tục nói dối sẽ phải tìm cách lấp liếm, như vậy chi bằng thẳng thắn thừa nhận, được hưởng khoan hồng.

Xuyên suốt bề dày lịch sử hoặc trong các tài liệu, chúng ta có thể dễ dàng phát hiện ra những câu chuyện với cái kết thất bại ê chề khác nhau.



Những người ngã xuống trên con đường thất bại đó không hề ngốc chút nào, thế nhưng đa số bọn họ thất bại ở chỗ tự cho mình thông minh. Những người dùng hết tâm tư nghĩ cách luôn cho rằng việc bản thân làm việc vô cùng cẩn thận không chút sơ hở. Thế nhưng thực tế trên đời này luôn có người thông minh hơn. Tự cho mình thông minh không có chút lợi ích gì, còn không bằng thành thật một chút, có gì nói đó, ít nhất làm vậy kết cục cũng không trở nên quá tồi tệ.

Tình thế tiến thoái lưỡng nan của nhiều người tù

Ngày 14 tháng 2 năm 1956, Đại hội Đảng Cộng sản Liên Xô lần thứ 20 tổ chức thành công tại Mátxcơva. Tại Đại hội, lãnh đạo Liên bang Xô viết Khrushchev đã chỉ trích gay gắt nhiều sai lầm lớn trong thời kỳ Stalin. Nhiều đại diện có mặt tại cuộc họp đã lẩm bẩm trong lòng: lúc đó ông đang làm gì? Tại đại hội đảng không lâu sau đó, Khrushchev lại phát biểu về vấn đề này, lúc này, từ phía dưới truyền đến một mảnh giấy, trên đó viết một câu: "Lúc đó ông đang ở đâu?"

Chúng ta có thể tưởng tượng ra rằng khi đó Khrushchev ngồi trên bục lúng túng biết bao. Nếu như trả lời câu hỏi này thì không khác nào tự vạch áo cho người xem lưng. Thế nhưng nếu Khrushchev lựa chọn lảng tránh thì sẽ ảnh hưởng

đến uy tín của bản thân. Vô số người ngồi phía dưới đều đang đổ dồn ánh mắt về phía ông, trong mắt họ tràn đầy sự nghi ngờ.

Khrushchev do dự một lúc rồi đọc to nội dung bức thư. Mọi người dưới khán đài đều vô cùng im lặng chờ Khrushchev giải thích. Khrushchev dừng lại, rồi hỏi: "Ai là người đã viết bức thư này, xin hãy đứng dậy để mọi người làm quen với nhau." Không ai đứng dậy trong khán phòng, mọi người nhìn nhau ngơ ngác. Khrushchev lại hỏi lại, nhưng vẫn không ai trả lời. Vì vậy, Khrushchev đặt mảnh giấy xuống và nói vào micrô: "Anh muốn biết có phải không? Vậy để tôi nói cho anh biết, tôi của lúc đó đang ngồi ở vị trí của anh lúc này đây."

Tin chắc rằng mỗi người sau khi đọc qua câu chuyện này đều có những cảm ngộ riêng mình, cũng giống như việc vài con chuột bàn nhau cách buộc chuông lên cổ con mèo vậy. Lũ chuột biết rằng nếu như buộc chiếc chuông trên cổ mèo thì khi mèo ta đến chuột có thể nhanh chóng chạy trốn. Thế nhưng con chuột nào sẽ phụ trách đi buộc chuông đây? Con người cũng như vậy, khi đối mặt với nguy hiểm hoặc uy hiếp chúng ta cũng sẽ rơi vào tình thế tiến thoái lưỡng nan giống nhau.

Trong xã hội loài người, tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù luôn là một vấn đề rất tồi

tệ, tình trạng này sẽ khiến nhiều người vì tư tưởng ích kỷ của bản thân, cuối cùng làm ra những hành động tổn hại đến lợi ích của nhiều người khác. Do đó, mọi người đang cố gắng suy nghĩ về một vấn đề, làm thế nào để thoát khỏi tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù một cách hiệu quả. Thật ra, chúng ta không cần bận tâm quá nhiều, sẽ thật tuyệt nếu có một cách nào đó để thoát khỏi thế tiến thoái lưỡng nan của người tù một cách hoàn hảo. Tuy nhiên, ta cũng không thể vì không có cách giải quyết mà không đối mặt với hiện thực. Suy cho cùng, con người là cá thể có lý trí, và lý trí sẽ nhắc nhở chúng ta nhiều lần, ít nhất nó sẽ không để chúng ta rơi vào tình thế tuyệt vọng không thể thoát ra được.

Trong suy nghĩ vốn có của chúng ta, bản thân việc hợp tác đã rất khó, một nhóm người hợp tác với nhau lại càng khó, dường như không có đủ lợi ích cân bằng để mọi người cùng đồng hành. Nhưng nếu suy nghĩ một cách tỉ mỉ, thì đó cũng không phải điều không thể. Ví dụ như khi thiên tai ập đến, quân dân hết lòng chống chọi với thiên tai, lúc này đây việc hợp tác là điều hết sức tự nhiên. Vấn đề tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù nằm ở chỗ sẽ luôn có một người nào đó trong nhóm muốn lười biếng, không đóng góp và

hy vọng rằng sự phá hoại của anh ta sẽ không ảnh hưởng đến nhóm. Mặc dù nhiều người có ý nghĩ như vậy, nhưng chỉ có ít người làm vậy. Xét cho cùng, lý do mọi người hợp tác là vì tất cả chúng ta đều phải đối mặt với những nguy hiểm mà cá nhân chúng ta không thể thay đổi hoặc ngăn chặn, hoặc chúng ta cần sức mạnh tập thể để vượt qua một số tai họa.

Mặc dù tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù rất hay xảy ra trong cuộc sống, tuy nhiên đứng trước tai nạn con người ta vẫn có thể vượt qua được tình thế đó, tự giác chung tay hợp tác. Từ đó chúng ta có thể thấy rõ tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù cũng không nghiêm trọng như những gì ta nghĩ. Chí ít thì cũng không nghiêm trọng đến mức gây ra những hiểm họa khó cứu vãn.

Ai là người tù thật sự

Như đã đề cập trước đó, cách có lợi nhất cho mọi người là tuân thủ các quy tắc của trò chơi, và từ đó thông qua việc hợp tác giúp đôi bên cùng có lợi. Trong trò chơi của một nhóm người, nếu một bên đi chệch khỏi quy tắc của trò chơi, điều đó chắc chắn sẽ gây ra tổn thất cho những người khác. Đặc biệt là trên thương trường, loại xung đột này đặc biệt gay gắt. Một công ty gặp khủng hoảng lớn

do sự phản bội của đối tác, vậy công ty sẽ phải làm gì? Những người cầm quyền sẽ cân nhắc ưu nhược điểm và cuối cùng làm điều tương tự - phản bội. Vậy đôi bên đều chọn vứt bỏ quy tắc trò chơi, chọn một mô hình cạnh tranh hoàn hảo phi lý trí. Trong trường hợp này, cuộc cạnh tranh đã đi vào trạng thái cân bằng Nash, đó là trò chơi có tổng bằng không mà chúng ta đã đề cập trước đó.

Giống như hai đứa trẻ mâu thuẫn, ngươi đánh ta thì ta đá ngươi, ngươi không tuân theo quy tắc, ta sẽ không dễ dàng cho ngươi toại nguyện. Kết quả là hai bên bắt đầu lặp lại trò chơi, chi phí giao dịch ngày càng tăng cao và cuối cùng đôi bên đều thua.

Cuộc chiến giá cả ác tính phổ biến trong cuộc sống là bức tranh tả thực về trò chơi bất hợp tác trong tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù. Những người quen thuộc với cạnh tranh kinh doanh đều biết rằng đấu giá bẩn không nằm ngoài hai phương thức sau đây. Phương thức một là hành vi bán phá giá thường thấy ở các doanh nghiệp quy mô lớn, nguồn tiền dồi dào. Họ sẽ dựa vào lợi thế về vốn, công nghệ và quy mô của mình để bán theo từng giai đoạn không tính toán giá thành. Họ làm vậy nhằm đạt mục đích lấn át đối thủ cạnh tranh hoặc độc chiếm lũng đoạn thị

trường. Phương thức thứ hai là cuộc hỗn chiến chi phí thấp của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ không có lợi thế về sức mạnh vốn và quy mô, nhưng điểm mạnh mà ta dễ nhận thấy nhất của họ là chi phí và hoạt động kinh doanh. Họ lợi dụng sự thiếu hiểu biết của người tiêu dùng về chất lượng sản phẩm, giảm chất lượng sản phẩm rồi hạ giá bán thốc bán tháo. Các công ty khác thấy vậy trong lòng cũng nóng ruột vô cùng, vì vậy họ vội vàng hạ giá và cắt giảm chất lượng. Nếu nhiều bên lặp đi lặp lại hành động này sẽ tự khiến bản thân rơi vào vũng lầy khó có thể thoát thân.

Tuy nhiên, kiểu cạnh tranh này không có lợi cho sự phát triển bình thường của nền kinh tế thị trường, nó phá vỡ trật tự giá cả vốn có. Đối với những công ty bị cuốn vào sự hỗn loạn, khả năng sinh lời của họ chắc chắn sẽ sụt giảm mạnh, toàn bộ ngành đều phải gánh chịu thiệt hại. Sau khi trải qua nhiều gian nan trắc trở, mọi người sẽ thấy rằng sau trận chiến lạ lùng này, không một ai là người chiến thắng cả. Và những thương nhân hạ giá bừa bãi này chắc chắn là những tù nhân bị mắc kẹt trong vòng luẩn quẩn. Để thoát khỏi tình trạng khó khăn, các thương nhân tham gia cần có tầm nhìn dài hạn hơn, nghiêm khắc tự kỷ luật và tuân

thủ các quy tắc của ngành, chỉ bằng cách này sự hỗn loạn mới có thể dần dần được đảo ngược và đôi bên cùng có lợi.

Người đứng ở thế chủ động có thể tạo ra hoàn cảnh khó khăn, từ đó tạo ra càng nhiều lợi ích cho bản thân. Thế nhưng nếu những người tham gia không ở thế bị động thì phải làm sao? Lúc này đây chúng ta cần dùng đến nguyên lý thuyết trò chơi để hóa giải tình huống khó xử này.

Đây chính là một ngoại lệ trong tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù - ảo giác của người tù.

Không sai, cách người thông minh giải quyết vấn đề khó nhằn này là tạo ra một loại ảo giác lún sâu vào tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù. Từ đó giải quyết được việc bán hàng bị ảnh hưởng do sự hỗn chiến của các bên bán hàng gây nên.

Có một cặp chị em cùng nhau mở một cửa hàng giày dép, vì họ là những người trẻ tuổi mới bắt đầu kinh doanh, tiền vốn ít nên cửa hàng có mặt tiền nhỏ và không quá thu hút người qua đường. Thế là hai người bàn bạc và quyết định một người ra ngoài chào mời khách hàng, còn người kia ở lại cửa hàng lo việc tính tiền. Vì vậy, người chị đứng trước cửa hàng để giới thiệu sản

phẩm với người qua đường. Một số khách hàng sẽ mặc cả qua lại, nếu họ đang mặc cả với người chị thì cô ấy sẽ yêu cầu khách thanh toán tại quầy. Khi khách đến quầy, người em nhìn vào giá trên nhãn, rồi hỏi lớn người chị về giá bán cuối cùng sau khi mặc cả. Trong lúc này, khách hàng có thể nghe thấy cuộc nói chuyện giữa hai chị em họ, một số khách hàng tò mò hỏi họ tại sao lại nói lớn tiếng như vậy. Cô em trả lời rằng thính lực của bản thân không tốt, vì vậy phải nói lớn một chút, nếu không sợ tính sai tiền.

Một số khách hàng phát hiện sau mỗi lần hai chị em họ trao đổi xong giá, số tiền cô em thu của khách luôn thấp hơn số tiền mà người chị nói. Khách hàng thấy vậy liền cảm thấy bản thân lần này chiếm được món hời lớn, thế là liền nhanh chóng thanh toán rồi ra về tránh bị người chị biết cô em tính sai tiền hàng. Một thời gian sau mọi người đều nghe về việc này của quán, và thế là càng nhiều người đến đây mua hơn. Mọi người phát hiện hai chị em bà chủ quả thật đúng như lời đồn thổi, người chị đưa ra một cái giá, người em lại nói thu một cái giá khác. Và vì vậy mọi người đều cho rằng bản thân được lợi, khách hàng đến mua cũng ngày một nhiều.

Đây chính là tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù giả điển hình, hai chị em bà chủ lợi dụng ảo giác này đã thành công mở ra con đường buôn bán riêng cho cửa hàng. Việc họ làm vậy còn khiến khách hàng cảm thấy vui thầm, họ cho rằng bản thân nhặt được món hời.

Trường hợp thành công này sau đó đã được người trong giới cải tiến và sử dụng rộng rãi, tạo ra nhiều phiên bản khác nhau.

Người ta nói rằng có hai cửa hàng nằm cạnh nhau ở khu vực Philadelphia của Mỹ, chủ của hai cửa hàng này rất thú vị. Người dân địa phương đều biết rằng hai bên luôn chèn ép, không ngừng cạnh tranh về giá bán.

Ví dụ hôm nay, sản phẩm nổi bật của cửa hàng A là ga trải giường, chủ cửa hàng A sẽ in giá 6 đô la và viết một thông báo khuyến mại. Chẳng bao lâu nữa, cửa hàng bên cạnh sẽ bán ga trải giường với giá 5,5 đô la. Sau đó, cuộc chiến giá cả của hôm nay chính thức bắt đầu. Hai chủ quán không chỉ đối đầu nhau về giá cả mà còn thường xuyên đứng ngoài quán chỉ trích, cãi cọ nhau. Những người qua đường nhìn họ với vẻ thích thú, và cuối cùng sẽ chọn một cửa hàng có giá thấp hơn để mua sắm.

Và như vậy sự tích về hai cửa hàng này truyền khắp phố lớn ngõ nhỏ. Ngày càng có nhiều người vây thành vòng tròn ngắm nhìn hai người họ cãi nhau, sau đó đám đông sẽ chọn mua hàng của bên thắng.

Bỗng một ngày nọ chủ cửa hàng A tuyên bố bản thân phải về quê kết hôn nên quyết định đóng cửa tiệm. Chủ cửa hàng B cũng lấy lý do phải nhập hàng để nghỉ một thời gian. Một thời gian sau, cả hai cửa hàng được cho thuê lại, trong quá trình sửa sang mặt bằng người chủ mới phát hiện rằng có một lối đi giữa hai cửa hàng, phòng ở tầng trên cũng thông với nhau. Chủ cửa hàng mới vô cùng tò mò, sau khi trò chuyện với chủ nhà liền biết rằng hóa ra chủ cũ của hai cửa hàng này là một cặp anh em ruột.

Lúc này, những người tiếc hùi hụi vì không mua được hàng rẻ mới chợt nhận ra rằng tất cả những trò hề, những cuộc cãi cọ, những trò lố bịch chỉ là những vở kịch do anh em họ bày ra để thu hút sự chú ý của khách hàng mà thôi. Cho dù ai là người chiến thắng vào ngày hôm đó thì kết quả cũng như nhau. Nói tóm lại, cửa hàng chiến thắng ngày hôm đó là kênh bán hàng tồn kho của cả hai cửa tiệm. Khách hàng vui vẻ khi xem cãi

vã, chủ tiệm thì mở cờ trong lòng vì chuyện làm ăn tấn tới.

Thực ra trò chơi chính là như vậy, việc áp dụng trò chơi vào trong cuộc sống hằng ngày sẽ đem lại giá trị vô cùng cao. Cuộc sống hằng ngày của chúng ta đều in bóng của trò chơi. Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù không phải là một thế khó khiến ta đau đầu, vận dụng linh hoạt thế tiến thoái lưỡng nan của người tù để nắm bắt tâm lý của những người chơi, và như vậy bạn sẽ là người chiến thắng cuối cùng. Chúng ta cũng đóng vai trò là người tiêu dùng trong cuộc sống. Nếu khi mua hàng ta thấy cửa hàng đó có đủ loại tình huống khó khăn, lúc này bạn nên bình tĩnh suy nghĩ xem liệu những tình huống đó có phải là ảo giác do cửa hàng cố tình tạo ra hay không.

Cầu giàu trong nguy

Có một câu tục ngữ như sau: "Can đảm thì chết no, nhút nhát thì chết đói." Chúng ta ắt hẳn đều biết rõ ông Nam Quách đã từng giải thích câu nói này sinh động biết bao. Mọi người đều biết rằng câu thành ngữ "thật giả lẫn lộn" nhằm để trào phúng ông Nam Quách và coi đó là ví dụ xấu để răn đe con trẻ. Tuy nhiên, với tư cách là một người trưởng thành, chúng ta không thể chỉ nhìn

nhận đúng sai, thỉnh thoảng ta còn phải phân tích lợi và hại. Không thể không nói, ông Nam Quách quả là người gan dạ.

Ông Nam Quách không hề biết thổi vu[1] nhưng lại dám to gan nói khoác với Tề Tuyên Vương rằng bản thân thổi rất giỏi. Điều đó cũng giống như khi đi xin việc, Giám đốc nhân sự hỏi bạn có lái được máy xúc không, bạn tự tin vỗ ngực bảo đó chỉ là chuyện nhỏ. Thế nhưng thực tế ngay cả bằng lái bạn còn chưa có. Không nói đến việc giải quyết hậu quả sau này thế nào, tôi nghĩ nhiều người còn không có dũng khí để nói khoác như vậy.

Nếu xem xét câu chuyện này dựa trên lý thuyết trò chơi, chúng ta sẽ thấy rằng Tề Tuyên Vương thích nghe ba trăm nhạc công chơi nhạc cùng lúc. Vậy cách tốt nhất đối với tất cả nhạc công là không ai chơi nhạc cụ cả. Đây được coi là kế sách tốt nhất. Thế nhưng tại sao chỉ có ông Nam Quách là không thổi vu? Đó là vì tác dụng của cơ chế thưởng phạt. Một khi Tề Tuyên Vương phát hiện có người "lập lờ đánh lận con đen" nhất định sẽ nổi cơn lôi đình, xử chém tất cả những người dám giở trò mèo. Và vì thế những nhạc công khác không dám đùa với tính mạng của mình, họ buộc phải nghiêm túc chơi nhạc cụ.

---

[1] Vu: nhạc cụ cổ, hình dạng giống cái sênh.

Thế nhưng ông Nam Quách biết rằng việc làm này mặc dù tồn tại rủi ro nhất định, tuy nhiên mức độ không quá lớn. Ông ấy biết rằng bản thân là một thành viên trong đoàn hợp tấu chứ không phải độc tấu, vì thế nguy cơ bị lộ tẩy vô cùng thấp. Cũng tức là, ông Nam Quách hiểu rõ quy tắc trò chơi lúc bấy giờ, vì vậy ông ấy mới lớn mật lợi dụng sơ hở.

Đương nhiên người viết không hề có ý cổ vũ mọi người "lợi dụng sơ hở" mà chúng ta phải có tầm nhìn và dũng cảm mưu trí trong trò chơi.

Đôi khi chúng ta đọc những bài báo tài chính có thể thấy rằng, nhiều người thành công trong cuộc sống này đều có tầm nhìn và sự dũng cảm mưu trí.

Não Bạch Kim và Hoàng Kim Tháp Đương[1] đều do một tay Sử Ngọc Trụ tạo ra. Thế nhưng khi mới đến Thâm Quyến, ông ấy đã làm việc trong ngành IT. Ông ấy đem theo 4.000 Nhân dân tệ đến Thâm Quyến để mua một chiếc máy tính. Nhưng máy tính lúc đó rất đắt, chiếc rẻ nhất cũng phải có giá hơn 8.000 Nhân dân tệ. Mặc dù tiền không đủ nhưng Sử Ngọc Trụ vẫn quyết định mua. Ông

[1] Não Bạch Kim và Hoàng Kim Tháp Đương là sản phẩm chức năng nổi tiếng của Trung Quốc.

ấy đã thỏa thuận với người bán sẽ mua với giá cao hơn 1.000 Nhân dân tệ so với giá gốc, nhưng hy vọng việc thanh toán có thể được hoãn lại nửa tháng. Người bán đồng ý với ý kiến đó, Sử Ngọc Trụ cuối cùng cũng mua được máy tính đúng như ước nguyện.

Lúc đó Sử Ngọc Trụ đang nghiên cứu phát triển hệ thống in sắp chữ trên máy tính để bàn, nhưng kinh phí trong tay có hạn, nếu không có cách nào giải quyết vấn đề này thì đành phải từ bỏ dự án. Vì vậy, ông ấy một lần nữa thể hiện lòng dũng cảm siêu phàm của mình qua việc đặt mua tin quảng cáo có giá lên đến 8.400 Nhân dân tệ với tạp chí *Computerworld*. Do tiền vốn có hạn nên ông ấy đành giở lại mánh cũ, yêu cầu bên tạp chí phải làm quảng cáo trước sau đó mới thanh toán, thời hạn thanh toán là nửa tháng. Chớp mắt một cái đã qua 12 ngày, tài khoản của Sử Ngọc Trụ vẫn trống rỗng, khi đó bạn bè của ông ấy cũng cảm thấy chuyện này không còn tia hy vọng nào cả. Đột nhiên ngày thứ 13 tài khoản của ông ấy bỗng nhận được ba lần chuyển tiền cùng một lúc, tổng cộng 15.820 Nhân dân tệ.

Khí thế của Sử Ngọc Trụ vẫn không hề suy giảm, ông ấy cố gắng thêm lần nữa, chỉ hai tháng

sau số dư tài khoản ông ấy tăng chóng mặt lên con số 100.000 Nhân dân tệ. Sau đó Sử Ngọc Trụ dùng số tiền này đầu tư vào quảng cáo, tiếp tục mở rộng sức ảnh hưởng, nhân cơ hội bán thẻ ký tự tiếng Trung[1]. Bốn tháng sau, kỳ tích khiến mọi người kinh ngạc xuất hiện, chỉ dựa vào việc bán thẻ ký tự tiếng Trung mà thu nhập của Sử Ngọc Trụ đạt con số một triệu Nhân dân tệ. Sau nửa năm, tổng số tiền thu về lên tới bốn triệu Nhân dân tệ.

Câu chuyện này kịch tính với nhiều khúc ngoặt thăng trầm. Nếu đổi lại là bạn và tôi, liệu chúng ta có đủ sự mưu lược và dũng khí như vậy không? Nhiều người sợ rủi ro, họ không dám đảm bảo rằng sẽ kiếm được tiền chỉ sau mười lăm ngày. Thế nhưng Sử Ngọc Trụ dám làm vậy, và ông ấy thực sự đã làm được. Do đó, ông ấy đã thành công kiếm được thùng vàng đầu tiên của mình.

Có người có thể sẽ hếch mũi khinh bỉ, họ cho rằng chẳng qua do ông ấy ăn may mà thôi. Chúng ta có thể đổi một góc nhìn khác để nhìn nhận sự việc này. Giả dụ sau 15 ngày Sử Ngọc Trụ không kiếm được tiền thì ông ấy sẽ phải làm sao? Đầu

---

[1] Thẻ ký tự tiếng Trung là thẻ mở rộng củng cố phương thức nhập ký tự tiếng Trung và trình điều khiển của nó thành bộ nhớ đọc. Thẻ tiếng Trung này được thiết kế đặc biệt cho hệ thống ký tự tiếng Trung.

tiên quảng cáo cũng được in ra và xuất bản rồi, ít nhất việc này chỉ có lợi mà không có hại đối với sản phẩm, vấn đề nằm ở việc thực hiện lời hứa trả phí quảng cáo. Theo Sử Ngọc Trụ, chi phí quảng cáo có thể dùng một cách khác để bù đắp, mà cho dù không có cách để trả đi chăng nữa thì đã sao? Con người sẽ không ngồi im đợi chết, việc ký hợp đồng quảng cáo không phải quyết định vội vàng của Sử Ngọc Trụ, ngược lại đó là kết quả của việc nghiêm túc tính toán tỉ mỉ hậu quả trong phạm vi bản thân gánh vác được.

Trong một ván chơi luôn tồn tại song hành rủi ro và cơ hội. Việc lựa chọn ra sao phụ thuộc vào quyết sách của mỗi người.

Chiến lược của sếp

Trong đoạn văn trên chúng ta đã nhận thức trò chơi giữa người mua và kẻ bán, biết được những chiêu trò kinh doanh của các con buôn, hiểu rằng "tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" không quá "nan giải." Chỉ cần chúng ta đổi một cách khác là có thể tìm được lối ra. Trong doanh nghiệp hoặc tập thể, người đưa ra quyết sách thường ứng dụng "tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" đối với nhân viên, từ đó khiến họ càng dốc sức bán mạng vì công ty, tạo ra sự cạnh tranh lẫn nhau.

Thật ra mọi việc vô cùng đơn giản, các sếp chỉ cần đặt ra một tiêu chuẩn: nhân viên nào biểu hiện xuất sắc nhất sẽ được thưởng, còn ai không đạt tiêu chuẩn sẽ bị đuổi việc. Chỉ cần trong tâm lý các nhân viên chấp nhận cuộc chơi này, vậy thì bạn sẽ phát hiện tất cả mọi người bắt đầu dốc hết sức làm việc. Có thể bạn sẽ nói rằng: các doanh nghiệp ngày nay không phải cũng áp dụng cách làm như này hay sao? Không sai, mọi người đều biết quy tắc cá lớn nuốt cá bé, thưởng phạt phân minh. Thế nhưng họ không hề biết rằng đây chính là "Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" do các sếp tạo ra.

Một công ty nào đó tung ra thị trường một sản phẩm mới, vì thế công ty tuyển thêm 20 nhân viên kinh doanh. Thế nhưng sản phẩm này vẫn còn khá mới trên thị trường, vậy phải làm sao mới đánh giá được nhân viên kinh doanh đó có chăm chỉ làm việc hay không? Chỉ có một biện pháp giải quyết vấn đề này, đó là áp dụng tiêu chuẩn thành tích để đánh giá hiệu quả làm việc của nhân viên kinh doanh đó, tức là dùng hiệu quả công việc của 20 người này để đánh giá.

Bởi vì trước giờ không có sản phẩm cùng loại như vậy trên thị trường, vì thế không thể nào dùng

số liệu khách quan chính xác làm tiêu chuẩn. Thế nhưng hiệu quả bán hàng của nhân viên chính là thứ dễ thấy nhất. Thành tích bán hàng của ai tốt thì thưởng cho người đó. Ngược lại ai có thành tích kém thì bị loại khỏi cuộc chơi. Hơn nữa việc đánh giá dựa theo hiệu quả công việc khiến các nhân viên kinh doanh rơi vào tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù trong việc cạnh tranh với nhau.

Lấy ví dụ nhân viên A và nhân viên B cùng là người tham gia cuộc chơi này, hai người họ đều có thể lựa chọn mỗi tháng làm 20 ngày hoặc 25 ngày công. Mặc dù tính chất công việc đặc thù mà nhân viên kinh doanh không cần đến công ty chấm công, không có thời gian làm việc thực tế, nhưng cũng không phải họ không bị trói buộc. Cho dù là nhân viên kinh doanh thành thật chăm chỉ làm việc thì cũng có lúc trốn về nhà ngủ. Nói tóm lại hiệu quả công việc cuối tháng có thể nói lên mọi thứ. Thông thường những nhân viên làm 25 ngày công sẽ thu về hiệu quả cao hơn người chỉ làm có 20 ngày.

Nếu như thời gian làm việc của nhân viên A và nhân viên B là như nhau, vậy có lẽ họ sẽ được đánh giá giống nhau. Còn nếu hai nhân viên kinh doanh muốn được đánh giá ngang nhau thì có thể họ sẽ chọn cách làm biếng. Giả dụ hai người



đều dành thời gian cho việc khác mà không chăm chỉ làm việc, như vậy hiệu quả công việc thu lại đương nhiên sẽ không khác nhau là mấy. Như vậy hai người đó cũng sẽ chọn mỗi tháng chỉ làm 20 ngày công chứ không phải 25 ngày. Mặc dù lười biếng tiêu cực có thể khiến họ ngày càng cách xa những nhân viên xuất chúng, thế nhưng đối với những người thích hưởng thụ những ngày tháng thoải mái mà nói, đó là điều họ vui vẻ chấp nhận.

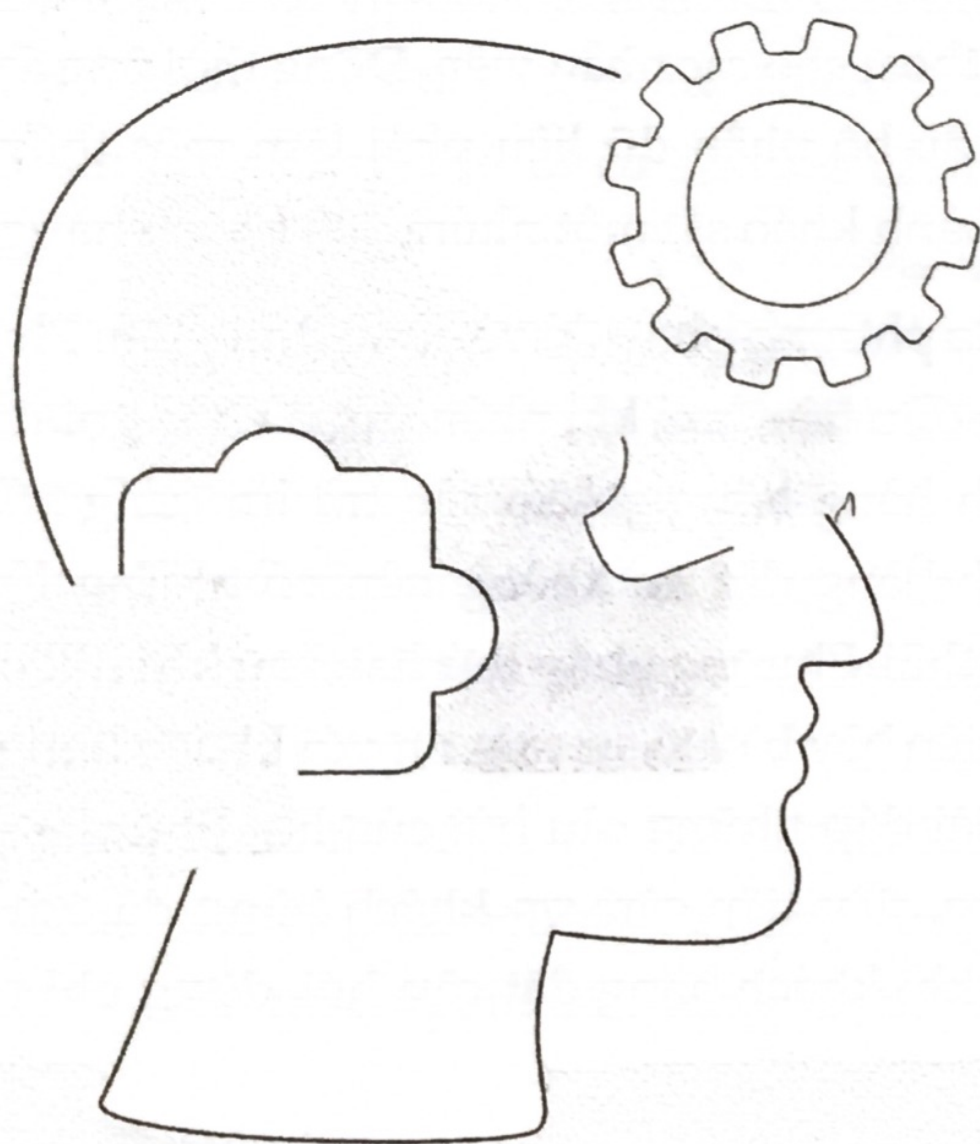
Thế nhưng các sếp cũng không phải kẻ ngốc, bọn họ sẽ không trơ mắt đứng nhìn nhân viên dưới quyền của mình được hưởng phúc. Các sếp sẽ vẽ ra "tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù" khiến nhân viên không thể không tăng thời gian làm việc của bản thân lên. Ví dụ, nhân viên A mỗi tháng làm 25 ngày công, trong khi đó nhân viên B chỉ làm có 20 ngày, như vậy sếp sẽ chỉ thưởng cho A mà phê bình B. Vì thế, đối với B mà nói, sự lựa chọn tốt nhất đương nhiên là làm việc 25 ngày. Mặc dù mỗi người đều mong muốn làm biếng, nghỉ ngơi, thế nhưng khi các sếp áp dụng tiêu chuẩn đánh giá so sánh này, tình thế tiến thoái lưỡng nan sẽ tạo ra rạn nứt giữa hai người, khiến họ khó có thể hợp tác chung. Một khi biện pháp thưởng phạt được áp dụng, bạn sẽ khó có thể thuyết phục người khác cùng làm biếng. Hơn nữa, cho dù bạn có thể cấu

kết với người khác tiếp tục chây ỳ, phá vỡ những tiêu chuẩn mà sếp đặt ra vậy thì có ích gì? Các sếp sẽ không vì thế mà từ bỏ phương pháp khích lệ nhân viên, họ sẽ không do dự mà đuổi việc các bạn, dùng việc đó để động viên những người khác.

Tại sao lại nói chúng ta mỗi ngày đều trải qua các loại trò chơi? Dưới đây là một ví dụ điển hình. Mỗi chúng ta hằng ngày đi làm kiếm tiền thật ra tất cả đều nằm trong một ván chơi. Chơi với khách hàng, đồng nghiệp, các sếp, mặc dù có những cuộc chơi ta không thể không tham gia, thế nhưng một khi đã nhúng tay vào bắt buộc phải nghĩ đủ mọi cách khiến bản thân tìm được một vị trí có lợi. Dù sao thì chẳng ai mong muốn bản thân dễ dàng bị loại khỏi cuộc chơi cả.



THUẬT TRÒ CHƠI THAO TÚNG TÂM LÝ



Rèn luyện miệng lưỡi

Nhằm cải thiện hiệu suất bán hàng, một công ty tiếp thị qua điện thoại đã đặc biệt mời một nhà tâm lý học đến đào tạo cho nhân viên của mình. Công ty này chủ yếu kinh doanh đồ gia dụng. Khách hàng có thể tìm thấy số điện thoại công ty từ quảng cáo trên Internet, ti vi họ có thể gọi đến số đó để được tư vấn. Nhân viên bán hàng trả lời điện thoại theo nhiều cách khác nhau, do không được đào tạo một cách có hệ thống nên hiệu suất bán hàng của họ không đồng đều.

Sau khi vị chuyên gia này nghe ghi âm vài cuộc gọi, cuối cùng ông ấy đặt ra ba phương pháp nghe điện thoại cho các nhân viên. Đồng thời ông ấy còn yêu cầu bộ phận dữ liệu phải làm một thống kê tiến hành khảo sát một nhóm 100 khách hàng.

Ba phương pháp đó vô cùng đơn giản. Phương pháp đầu tiên, sau khi nhận được cuộc gọi đến từ khách hàng hãy nghiêm túc trả lời từng vấn đề khách hàng đặt ra, không nên có những lời nói thừa thãi. Phương pháp thứ hai, sau khi nhấc máy đầu tiên hãy bày tỏ sự cảm ơn với khách hàng, sau đó giải đáp những câu hỏi của họ. Phương pháp thứ ba, đầu tiên cảm ơn khách hàng đã gọi điện đến, khi khách hàng đặt câu hỏi đừng chỉ chú ý



đến việc trả lời mà còn phải bày tỏ sự công nhận, tán đồng đối với câu hỏi được đặt ra, đồng thời tán dương khen ngợi những đối tượng khách hàng theo từng góc độ khác nhau.

Sau khi trả lời tất cả các cuộc gọi của 100 khách hàng thử nghiệm, kết quả khảo sát cho thấy tỷ lệ giao dịch của khách hàng khi áp dụng phương pháp thứ ba cao hơn hẳn so với hai phương pháp đầu tiên. Những nhân viên bán hàng tham gia thí nghiệm ngơ ngác nhìn nhau, họ không hiểu tại sao lời nói không khác nhau là mấy, nhưng hiệu suất bán hàng thực tế lại khác xa nhau như vậy.

Chuyên gia tâm lý sớm đã biết kết quả thu về sẽ như vậy. Ông ấy quay sang giải thích cho các nhân viên kinh doanh sở dĩ có khoảng cách lớn như vậy thật ra không phải vì họ không quen thuộc sản phẩm, thái độ phục vụ không tốt mà vì họ thiếu mất một câu nịnh, thiếu đi một câu nói dễ nghe. Thật ra thứ khách hàng muốn vô cùng đơn giản, đối với sản phẩm khách hàng chắc chắn không thể nào hiểu rõ như nhân viên kinh doanh được. Tuy nhiên ngoài việc mua sắm, khách hàng còn muốn hưởng thụ dịch vụ. Đây chính là một loại trò chơi tâm lý giữa người tiêu dùng và người bán hàng. Nếu như người bán hàng có thể thỏa

mãn tâm lý của người tiêu dùng, ví dụ như nịnh bợ, khen ngợi. Mặc dù trong lòng khách hàng hiểu rõ đó chỉ là những thủ đoạn lấy lòng khiến họ mua hàng nhưng vẫn sẽ vui vẻ chi tiền.

Hành vi khen ngợi như này cũng không phải hiếm gặp, ví dụ như trong công ty, sếp động viên, khen ngợi nhân viên. Nhiều người sếp không biết cách đối xử với cấp dưới của họ ra sao, một số người vô tình chỉ trích, thậm chí chửi mắng nhân viên. Việc này ngược lại khiến nhân viên tức giận nghỉ việc, thậm chí phát sinh những hậu quả không mong muốn.

Thực ra, thuật sử dụng người là một ván cờ tâm lý giữa sếp và nhân viên, làm thế nào người sếp có thể nắm bắt tâm lý nhân viên và khiến họ dốc sức cống hiến cho mình? Tất nhiên không thể áp dụng biện pháp đánh đập và mắng mỏ, nhân viên là người chứ đâu phải nô lệ để làm vậy. Cách dễ dàng và hiệu quả nhất là khen ngợi, động viên để họ tin rằng mình có khả năng, chỉ khi tràn đầy niềm tin vào bản thân thì mới có nghị lực làm việc. Ngay cả khi nhân viên không có gì để khen ngoài chiều cao, đó cũng là điểm bạn không thể bỏ qua. Từ góc độ lâu dài, bạn có thể tìm thấy một số ưu điểm ở họ, chẳng hạn như đội bóng rổ của công ty



quá yếu, có thể một người đàn ông cao lớn sẽ tạo nên sự khác biệt. Kiểu khen ngợi này không phải tâng bốc mù quáng. Bởi vì đôi khi chúng ta không thể chỉ nhìn vào kết quả hiện tại mà phải khiến họ tin rằng bản thân thực sự có khả năng làm được những gì bạn yêu cầu. Đồng thời họ sẽ kiếm được mức thu nhập khá và một tương lai tươi sáng sau khi hoàn thành nhiệm vụ đặt ra.

Thật ra con người rất dễ cảm thấy thỏa mãn, có lúc họ chỉ cần cảm thấy bản thân được trông đợi, được công nhận thì sẽ tràn đầy sức lực, bộc phát sức mạnh to lớn vượt ngoài sức tưởng tượng. Vì vậy, cũng giống như việc nhân viên kinh doanh nịnh khách hàng, là một người sếp, một người sếp cũng nên tán dương nhân viên một cách hợp lý. Cho dù là nói dối đi chăng nữa, chỉ cần nhân viên có thể dốc sức làm việc là được rồi.

Phô trương thanh thế cũng là một loại chiến lược

Truyện kể rằng Tào Tháo dẫn theo đại quân áp sát biên giới, lúc đó Lưu Bị đưa dân chúng tháo chạy, cũng may Triệu Vân anh dũng hơn người một mình một ngựa tập kích đại quân kẻ thù bảy lần. Thế nhưng Tào Tháo đem theo một đội nhóm quân tinh nhuệ đuổi theo Triệu Vân. May thay Trương Phi kịp thời đến sườn dốc Trường Bản tiếp

ứng và kêu Triệu Vân rút lui trước, bản thân ở lại giữ chân quân địch.

Lời nói tuy rằng tràn đầy hào khí, nhưng dưới trướng Trương Phi chỉ có mấy trăm binh sĩ, đại quân Tào chỉ cần mấy phút là có thể đánh bại bọn họ, phải làm sao đây? Đừng xem Trương Phi là một kẻ thô lỗ, nhưng sau khi trải qua một thời gian dài chinh chiến trên sa trường, đầu óc của ông ấy đã trở nên thông minh hơn nhiều. Trương Phi ngẫm nghĩ một lúc rồi sai người chặt mấy cành cây buộc vào đuôi ngựa, cho ngựa kéo cành cây mà chạy, bụi mù mịt càng lớn càng tốt.

Lúc này đây đại quân Tào đã sắp đến đầu cầu, Trương Phi liếc nhìn phía sau lưng khói cuồn cuộn che trời, khi đó ông mới thỏa mãn thúc ngựa chạy lên cầu và bày ra dáng vẻ đắc ý, một mình đứng đợi đại quân của Tào Tháo. Khi đại quân Tào đến cầu, nhìn thấy bụi mù mịt phía sau lưng Trương Phi, họ không biết chuyện gì đang xảy ra. Binh lính thấy vậy không biết làm sao, vội vàng tìm Tào Tháo. Khi Tào Tháo đến nơi, nhìn thấy Trương Phi vẻ mặt nghiêm nghị, khói bụi cuồn cuộn phía sau không khỏi cũng có chút bất an. Suy cho cùng ông cũng từng bị ăn vố đau của Gia Cát Lượng bày ra, vì thế cho nên Tào Tháo không xông lên ngay mà lựa chọn chờ đợi.

Khi Tào Tháo dừng lại không hành động, trong lòng Trương Phi giật thót một cái, ông nghĩ rằng nếu khói tan thì bản thân sẽ thua. Vì vậy, Trương Phi tối tăm mặt mũi hét lên: "Ta là người Yến, tên gọi Trương Dực Đức, ai dám cùng ta quyết tử!" Sự dũng mãnh của Trương Phi vang danh thiên hạ, đặc biệt khi lúc này đây ông còn bày ra dáng vẻ sẵn sàng rút đao nghênh chiến. Bên cạnh Tào Tháo có vị tướng tên Hạ Hầu Kiệt từ bé đã nhát gan, trước giờ ông ta chưa gặp ai đáng sợ như Trương Phi, vì vậy khi vừa nghe thấy tiếng hét rung trời của Trương Phi ông liền sợ đến mức mặt trắng bệch. Tào Tháo từng nghe Quan Vũ kể rằng việc Trương Phi lấy đầu tướng địch trong giao tranh dễ như trở bàn tay, vì vậy ông cũng không dám hành động khinh suất.

Trương Phi cũng không dám lơ là cảnh giác, ông tiếp tục dùng giọng hét của bản thân để hù dọa quân địch: "Không dám nghênh chiến cũng không rút binh, các người làm vậy là có ý gì?"

Câu hét này khiến Hạ Hầu Kiệt sợ đến mức ngã từ trên lưng ngựa xuống, chết ngay tại chỗ.

Tào Tháo thấy vậy cũng cảm thấy vô cùng xấu hổ! Ông lập tức quay ngựa, hạ lệnh lui binh. Và như vậy đại quân Tào cũng nhếch nhác bỏ chạy.

Đây là chiến tích huy hoàng trong suốt cuộc đời chinh chiến của Trương Phi, một người đứng trên cầu liền có thể dọa cho đại quân Tào Tháo co đầu bỏ chạy. Ngoài việc nhờ vào danh hung dữ ra, điều quan trọng đó là ông ấy lợi dụng đám ngựa để tạo ra cát bụi phía sau. Tào Tháo trời sinh đa nghi, mà Gia Cát Lượng lại quỷ kế đa đoan. Tào Tháo sợ mắc mưu nên đã khiến một Trương Phi phô trương thanh thế giành được thắng lợi.

Mặc dù câu thành ngữ phô trương thanh thế trước giờ đều mang theo nghĩa xấu, tuy nhiên đó lại là một kế sách trong trò chơi, chỉ cần ta sử dụng một cách thích hợp sẽ tạo ra uy lực to lớn. Kế sách đó có thể giúp ta chơi đùa tâm lý đối thủ, khiến đối phương không dám hành động khinh suất. Thế nhưng thời cơ chiến đấu trong trò chơi sẽ biến mất trong nháy mắt, vì vậy sự dừng lại của đối phương chính là cơ hội lớn cho ta bước một bước lớn về phía trước.

Thứ trò chơi quan tâm là kết quả cuối cùng, nhưng để thu được lợi ích tối đa, chiến lược trong quá trình này là điều không thể thiếu được. Chiến thắng mà không cần chiến đấu là tốt, nhưng rất khó để thực hiện được điều đó. Mặc dù thực lực của Trương Phi hoàn toàn không đủ để Tào Tháo

tự mình ra tay, nhưng sự lừa bịp của ông đã khiến Tào Tháo lầm tưởng rằng có quân chi viện phía sau nên bị lừa, như vậy đã khiến Trương Phi giành được chiến thắng mang tính giai đoạn. Cuộc chơi không phải chỉ biết cắm đầu cắm cổ xông lên, đôi khi bạn phải học cách linh hoạt lợi dụng những tài nguyên ít ỏi hiện có trong tay.

Cá nóc khi gặp nguy hiểm có thể phình to cơ thể lên hàng chục lần, chúng làm vậy để dọa cho những kẻ săn mồi tháo chạy. Thế nhưng dù cá nóc có trở nên to lớn thế nào đi chăng nữa thì chúng cũng không có gì thay đổi. Đợi khi kẻ săn mồi phát hiện chân tướng thì cá nóc đã bơi xa rồi. Đây là hiệu quả bất ngờ của việc phô trương thanh thế trong trò chơi.

Khiến đối phương cam tâm tình nguyện mắc câu

Người Do Thái có một ngày lễ cổ xưa gọi là "Ngày Sabát." Trong luật và quy định có viết: ngày thứ Bảy mỗi tuần là "Ngày Sabát", đây là ngày để mọi người nghỉ ngơi. Trong giáo dục của người Do Thái quy định, "Ngày Sabát" là ngày mọi người nghỉ ngơi, không bàn chuyện kinh doanh làm ăn.

Một người đàn ông vô gia cư đến một trấn nhỏ trước "Ngày Sabát" một ngày. Anh ta không

có tiền thuê phòng khách sạn, vì vậy chỉ còn cách đến nhà thờ với hy vọng được giám mục tìm giúp cho mình một chỗ tá túc qua đêm. Nếu được cho ăn ở miễn phí thì càng tốt, dù sao cũng là "Ngày Sabát" mà. Sau khi giám mục kiểm tra sổ ghi chép đã trả lời rằng: "Thành thật xin lỗi, vì tuần này số lượng khách đến đây quá nhiều, đặc biệt đa số đều là người nghèo, vì vậy không còn phòng nào trống cả. Chỉ có nhà một ông chủ cửa tiệm đá quý là không có ai ở, thế nhưng chủ nhà vô cùng kẹt xỉ, trước giờ ông ấy không cho người nghèo vào ở."

Người đàn ông vô gia cư đó suy nghĩ một hồi rồi hỏi giám mục địa chỉ nhà ông chủ cửa tiệm đá quý đó. Người vô gia cư tự tin nói rằng bản thân đã nghĩ ra cách. Đầu tiên anh ta đến góc phố nhặt một viên gạch bỏ vào trong túi, sau đó dựa theo địa chỉ vị giám mục đưa mà tìm đến căn biệt thự của ông chủ cửa tiệm đá quý.

Ông chủ tiệm đá quý thấy ngoài cửa là một người đàn ông vô gia cư bẩn thỉu hôi hám liền lên tiếng từ chối: "Nhà tôi không cho người ngoài ở qua đêm."

Người đàn ông vô gia cư đó lấy cái túi đựng viên gạch ra rồi hỏi: "Tôi đến đây là muốn hỏi xem cục vàng to như viên gạch có thể bán được bao nhiêu tiền?"



Ông chủ tiệm đá quý thấy kích thước túi vải hai mắt liền sáng lên, trong lòng ông ấy nghĩ lần này kiếm được món hời lớn rồi! Thế nhưng bây giờ đã đến ngày Sabát, theo quy định không được bàn chuyện làm ăn trong ngày này. Nếu như đợi đến ngày hôm sau nói không chừng vụ làm ăn lớn này liền bị người khác cướp mất. Ông chủ cửa tiệm đá quý cân nhắc một hồi lâu rồi mới cười nói: "Vào ngày Sabát chúng tôi không được bàn chuyện làm ăn, hay ngài ở lại nhà tôi ăn bữa cơm, đợi ngày mai chúng ta bàn bạc sâu hơn chuyện mua bán."

Người đàn ông vô gia cư vui mừng chấp nhận lời mời, cả ngày Sabát anh ta đều ở trong nhà của ông chủ tiệm đá quý. Còn ông chủ tiệm đá quý vì muốn giành được vụ làm ăn lớn này mà đem hết đồ ăn thức uống ra tiếp đãi. Đợi mãi mới đến tối ngày thứ Bảy, ông chủ tiệm đá quý lúc này tươi cười bước vào phòng của người đàn ông vô gia cư và nói: "Bây giờ đã qua ngày Sabát rồi, anh hãy lấy cục vàng to bằng viên gạch ra cho tôi xem đi."

Người đàn ông vô gia cư ngỡ ngàng trả lời: "Tôi làm gì có cục vàng nào đâu, tôi chỉ hỏi ông cục vàng mà to như viên gạch thì trị giá bao nhiêu tiền mà thôi."

Câu chuyện này rất thú vị có đúng hay không? Trong cuộc sống, mỗi người chúng ta ắt hẳn sẽ có những trải nghiệm giống với ông chủ cửa tiệm đá quý. Chúng ta đã quen với việc tự biến những trải nghiệm bản thân nhìn thấy hoặc nghe thấy thành những sự vật thú vị. Nhưng trên thực tế, chúng ta chưa hề nhìn thấy vật thật. Chẳng qua chúng ta đem một phần thông tin nhận được từ thế giới bên ngoài và tự gán ghép cho chúng những tầng nghĩa riêng, từ đó tạo nên kinh nghiệm trực giác của bản thân. Người vô gia cư đó chẳng qua là lợi dụng loại tâm lý này của ông chủ cửa tiệm đá quý khiến ông ấy hiểu nhầm rằng anh ta có cục vàng cần bán. Làm vậy khiến ông chủ cửa tiệm đá quý dựa theo những thông tin nhận được và đưa ra những suy luận "hợp lý." Và như vậy liền rơi vào cái bẫy của người vô gia cư sắp đặt.

Trong cuộc sống có vô số ví dụ như vậy, ví dụ chúng ta thường nói đùa với bạn bè. Bản thân cầm trong tay chai nước ngọt sau đó hỏi bạn bè có uống hay không. Họ có thể sẽ từ chối, cũng có thể theo thói quen cho rằng chai nước này là bạn mua cho họ. Thế nhưng thực tế là chúng ta chẳng qua chỉ hỏi cho có mà thôi.



Cuộc chiến không cân sức về thông tin

Không thành kế là một chương vô cùng kinh điển trong tiểu thuyết *Tam quốc diễn nghĩa*. Câu chuyện trong chương này cũng giống với việc Trương Phi lừa gạt Tào Tháo ở dốc Trường Bản. Trong chương này Gia Cát Lượng đã thành công khiến Tư Mã Ý phải lui quân, bảo vệ được thành Tây. Hai câu chuyện này có điểm rất khác nhau, nếu như Trương Phi áp dụng kế phô trương thanh thế thì Gia Cát Lượng lại dùng chiêu cố ý lừa bịp. Là một trong tứ đại danh tác nổi tiếng của Trung Quốc, *Tam quốc diễn nghĩa* chứa đựng vô số ví dụ về những ván cờ đọ sức đặc sắc. Ai ai cũng mưu kế đầy mình, ngươi một kế ta một kế khiến cho biết bao người đọc phải chóng mặt vì những bước ngoặt kịch tính. Thế lực mỗi bên đều chọn cho mình những sách lược có lợi nhất và đi trước một bước tính toán nước đi của đối phương, đây chính là bản chất của trò chơi.

Nếu dùng cách nói thời nay thì không thành kế chính là một ví dụ cuộc chiến không cân sức về thông tin điển hình. Tinh túy của cuộc chiến không cân sức về thông tin ở chỗ đối phương không biết chút gì về thông tin của ta, vì vậy chúng ta che giấu những tin tức chân thật, hạn chế ưu thế thực

tế của đối phương, từ đó dễ dàng đạt được mục đích. Trong trò chơi tâm lý, đây được coi là một kế sách vô cùng quan trọng.

Chúng ta hãy cùng nhau xem lại ví dụ điển hình này.

Gia Cát Lượng phong Mã Tắc làm tướng quân, không ngờ y lại để mất Nhai Đình. Sau khi tin tức truyền đến thành Tây, Gia Cát Lượng đoán Tư Mã Ý nhất định sẽ nhân cơ hội đánh thành nên có chút lo lắng. Vì lúc đó Gia Cát Lượng không có tướng bên cạnh nên Tư Mã Ý dẫn 150.000 quân tấn công, phía thành Tây không có binh mã, chỉ có một đám quan văn và 2.000 binh lính già yếu, hoàn toàn không thể địch lại kỵ binh dũng mãnh của Tư Mã Ý.

Người trong thành vô cùng hoảng hốt, một đám quan văn nghe tin càng trở nên tuyệt vọng. Gia Cát Lượng đứng trên tường thành nhìn về hai đạo quân với khí thế hung hãn phía xa của đối phương. Nhìn lại người dân và những người già yếu bệnh tật trong thành, không còn cách nào khác Gia Cát Lượng đành mạnh dạn nghĩ ra chiêu không thành kế. Ông hạ lệnh cho thuộc hạ nhổ hết cờ, tất cả binh sĩ trong thành ẩn náu trong các cửa tiệm và mở lớn cổng thành. Ngoài ra, Gia Cát Lượng còn phái mười



mấy binh sĩ đóng giả làm thường dân quét dọn ngoài đường trong khi đó ông mặc áo hạc đầu đội khăn the, ung dung ngồi trấn thủ trên cổng thành. Bên cạnh Gia Cát Lượng là hai thư đồng, ông ung dung thưởng rượu chơi đàn.

Tư Mã Ý dẫn quân đến dưới chân thành, từ xa ông ta đã trông thấy cảnh tượng này, trong lòng không khỏi có chút nghi ngờ. Ông ta nghi rằng Gia Cát Lượng sắp xếp mai phục bên trong thành, cố ý dụ ông ta dẫn quân chiếm thành. Sau khi cân nhắc một hồi Tư Mã Ý quyết định lui binh. Gia Cát Lượng ngồi trên cổng thành mỉm cười không nói gì, tất cả quan văn đều kinh ngạc không khép được miệng.

Sau khi hiểm nguy này qua đi, hai người Gia Cát Lượng và Tư Mã Ý đều giải thích cho thuộc hạ của mình hiểu. Con trai của Tư Mã Ý là Tư Mã Chiêu cảm thấy khó hiểu bèn đặt câu hỏi cho cha mình: "Liệu có phải Gia Cát Lượng hắn ta không có quân đội đủ mạnh nên mới cố tình bày ra dáng vẻ đó, tại sao cha không xông vào lấy đầu hắn ta?" Tư Mã Ý giải thích với con trai: "Con người Gia Cát Lượng trước nay làm việc vô cùng tỉ mỉ cẩn thận, trước giờ hắn không làm việc gì mạo hiểm cả. Hôm nay hắn ta cố ý mở toang cổng thành chính là

khiến chúng ta nghĩ rằng trong thành trống trơn, thật ra hắn đã sớm bày mưu tính kế sẵn rồi. Nếu chúng ta mù quáng công thành chắc chắn sẽ trúng kế của hắn."

Ở bên kia Gia Cát Lượng nhờ mưu trí hơn người mà may mắn thoát hiểm giải thích lại với các quan văn: "Tất cả đàn ông con trai trong thành chúng ta cộng lại cũng chỉ hơn hai nghìn người, hơn nữa đa phần đều là người già yếu bệnh tật, chắc chắn đánh không lại, giữ cũng không giữ nổi thành, nếu như bỏ chạy cũng chắc chắn bị kẻ địch bắt lại. Tuy nhiên, trước giờ Tư Mã Ý biết ta làm việc cẩn thận, chưa làm việc mạo hiểm bao giờ. Việc ta cho mở toang cổng thành nhất định khiến hắn ta cho rằng trong thành có mai phục cho nên lựa chọn rút quân.

Trong ván đấu này Tư Mã Ý binh lực hùng mạnh, thiên thời địa lợi nhân hòa đều nằm trong tay ông ta, phần thắng dường như đã nằm gọn trong lòng bàn tay rồi. Còn về phía Gia Cát Lượng, binh sĩ không có, thứ vũ khí duy nhất trong tay đó chính là "tin tức" - Tư Mã Ý chắc chắn không biết trong thành không một bóng người. Chỉ dựa vào điều này mà Gia Cát Lượng đã thoát khỏi hiểm nguy, giành chiến thắng trong cuộc đấu trí này.

Gia Cát Lượng biết phía Tư Mã Ý người đông thế mạnh còn lực lượng bên mình mỏng manh. Tuy nhiên Tư Mã Ý đâu có biết rằng chính việc đó đã tạo nên sự không cân sức về thông tin. Gia Cát Lượng biết rõ quân mình yếu ở đâu, và rồi ông gan dạ bộc lộ một phần nhỏ điểm yếu đó trước mặt quân thù. Việc đó thể hiện qua những hành động như mở cửa thành, người dân quét dọn ngoài đường... chính hành động này đã làm rối loạn phán đoán của đối phương. Tư Mã Ý vốn dĩ hiểu rõ tình thế đối phương, chính vì vậy vô số hành động sau đó của Gia Cát Lượng đã khiến ông ta cảm thấy có vấn đề, nhưng ông không biết vấn đề nằm ở đâu, những kế sách đã định lúc trước giờ đây hoàn toàn vô dụng. Cuối cùng kết cục Tư Mã Ý đưa ra lựa chọn sai lầm đó là cho rút quân. Còn Gia Cát Lượng lấy yếu thắng mạnh, không mất một binh một tốt nào mà giành chiến thắng trong cuộc đấu trí gay cấn này.

Trong một cuộc chiến ngoài những nhân tố quý báu như binh lính phải được trang bị lương thực tốt, sĩ khí cao ra thì thông tin tình báo cũng là chìa khóa không thể thiếu. Nếu như ngay cả việc quân địch ở đâu mà bạn cũng không biết, như vậy làm sao có thể đánh trận được? Trong tình thế không nắm rõ thông tin, ngoài việc tìm mọi cách thu thập

tin tình báo ra thì chỉ có thể dựa vào năng lực phân biệt tin tức của người chủ tướng. Năng lực phán đoán thông tin một cách chính xác yêu cầu tướng lĩnh phải có nhận thức và phán đoán nhất định đối với sự vật và người, nếu không sẽ đưa ra lựa chọn sai lầm. Chính vì Tư Mã Ý thiếu mất năng lực phân biệt thông tin thật giả, vì vậy đã để vụt mất cơ hội quý báu ngàn năm có một.

Cuối cùng, tôi muốn nhắc nhở mọi người một điều, cuộc chiến không cân sức về thông tin chỉ mang tính "nhất thời." Vạn bất đắc dĩ sử dụng một lần sẽ thu lại kết quả vượt sức tưởng tượng bởi thông tin đối phương nắm được không trọn vẹn, vì vậy họ không nhìn ra sơ hở. Tuy nhiên nếu trong cùng một tình huống mà sử dụng đi sử dụng lại chiêu trò này, sợ rằng không dễ dàng thành công. Lúc này đây thế không cân sức về thông tin sẽ bị phá vỡ, ta sẽ không còn chút ưu thế nào nữa, khi đó thất bại là điều khó tránh.

Cập nhật thông tin vô cùng quan trọng

Trong một cuộc chơi việc chọn lựa và thấu tường thông tin là hai yếu tố vô cùng quan trọng, chúng thường có tác dụng mang tính quyết định. Tuy nhiên, đồng thời chúng ta cũng phải chú ý một điều đó là không được khư khư giữ mãi đạo



lý "càng nhiều thông tin càng tốt." Thông tin quá nhiều có thể dẫn đến hỗn loạn. Đầu tiên ta sẽ gặp phiền phức trong việc lựa chọn và phân loại, ngoài ra tính hiệu lực của thông tin cũng là vấn đề đáng để ta quan tâm tới. Trò chơi tâm lý không thể chỉ hoàn toàn dựa vào kinh nghiệm. Con người sẽ không bao giờ ngã ở một chỗ đến hai lần, cùng một cách khó có thể khống chế tâm lý đối phương nhiều lần. Ngoài ra, nếu như tính hiệu lực của thông tin không theo kịp tình hình vậy đồng nghĩa với việc tin tình báo bạn có được không có tác dụng gì, và sau đó những kế sách đối phó bạn đặt ra cũng hoàn toàn vô dụng.

Có một câu truyện ngụ ngôn như sau, có một gia đình trồng rất nhiều cây ăn quả trong vườn, họ dựa vào việc bán hoa quả để sinh sống. Bỗng một ngày nọ người chủ gia đình đẩy xe trái cây ra chợ bán, đi nửa chừng mệt quá bèn ngồi dưới bóng cây ngủ thiếp đi. Khi tỉnh dậy, ông thấy trái cây đã ít đi rất nhiều, thoạt đầu ông tưởng bị người qua đường lấy mất, nhưng khi nhìn lên trên cây thì thấy có rất nhiều con khỉ đang ngồi, trên tay mỗi con đều cầm hoa quả. Người đó vô cùng sốt ruột, nói đạo lý với lũ khỉ không được, hơn nữa lũ khỉ này di chuyển trên cây vô cùng nhanh, muốn đuổi theo cũng không xong. Nhưng số trái cây này

do cả nhà ông khổ cực trồng trọt, nếu bị lũ khỉ lấy hết thì công sức cả năm của cả nhà ông coi như đổ sông đổ bể.

Đột nhiên ông bán trái cây nảy ra một ý tưởng, ông nghĩ đến việc lũ khỉ rất thích bắt chước hành động của con người. Vì vậy, ông lén lút cầm trái cây rồi lùi về phía sau vài bước sau đó vẫy tay. Quả nhiên lũ khỉ cũng học theo dáng vẻ của ông vẫy vẫy tay. Trong lòng ông bán trái cây mừng rỡ vô cùng, ông cho rằng cách này có hy vọng vì vậy lại làm thêm động tác ngửa người ra phía sau. Lũ khỉ cũng học theo, chúng nô đùa vô cùng vui vẻ. Chính vào lúc này ông lơ đãng vứt trái cây vào trong giỏ. Lũ khỉ đang nô đùa vui làm gì nghĩ đến việc người đàn ông dưới cây có mưu đồ khác, vì vậy chúng cũng học theo ném trái cây vào giỏ. Người bán trái cây thấy vậy liền thu dọn đồ lên xe đi mất.

Buổi tối sau khi trở về nhà ông bán trái cây liền đem chuyện này ra kể với cháu trai khiến cả nhà cười rôm rả. Nhiều năm sau cháu của ông ấy trưởng thành và tiếp tục thừa kế công việc bán trái cây của ông cha. Không ngờ rằng người cháu trong một lần ngủ thiếp đi cũng bị lũ khỉ ăn trộm mất trái cây. Người cháu chậm rãi đứng dậy không chút lo lắng. Anh nhớ rằng ông mình từng



kể về câu chuyện này, vì thế liền giả vờ cầm trái cây lên ném vào trong xe. Ai ngờ rằng lần này lũ khỉ không học theo động tác của anh mà ngược lại chúng cầm theo trái cây bỏ chạy mất.

Đây là cuộc đọ sức giữa lũ khỉ và người bán trái cây, trong cuộc đọ sức này đứa cháu cho rằng bản thân đã có trong tay những thông tin cần thiết mà quên mất thông tin cũng không ngừng thay đổi. Trong trò chơi này, nếu người tham gia luôn ôm khư khư một thông tin, không biết kịp thời đổi mới thì sẽ phải trả giá vì điều đó.

Câu chuyện ngắn này muốn nhắn nhủ đến chúng ta về tính quan trọng của việc cập nhật thông tin kịp thời. Đặc biệt là trong thời đại thông tin bùng nổ như ngày nay, mỗi phút mỗi giây đều có vô số tin tức mới, nếu bạn không kịp thời loại bỏ tin cũ cập nhật tin mới vậy sớm muộn gì bạn cũng sẽ bị một đống tin tức cũ kỹ nhấn chìm. Nếu không có nguồn thông tin mới vậy làm sao để vạch ra đối sách tương ứng khống chế tâm lý đối phương? Nếu như không thể thu thập được những tin tức mới nhất vậy bạn đương nhiên ở thế yếu trong ván cờ này. Chúng ta không hiểu rõ về đối thủ, ngược lại họ hiểu rõ từng chân tơ kẽ tóc của ta. Dưới tình huống tin tức không đối

xứng như vậy, đối phương chỉ cần tung ra một tin mà chúng ta không hiểu thì rất có khả năng khiến ta chệch khỏi đường ray. Dưới tình hình đó việc chiến thắng ván cờ khó càng thêm khó.

Người xưa có câu: "Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng." Điều này quả thực rất thực tế, muốn chiến thắng trong ván chơi thì phải dựa trên cơ sở này để hoạch định kế hoạch. Dù trò chơi diễn ra ở trong bất kỳ môi trường nào thì câu nói này cũng đều phù hợp. Mỗi ngày chúng ta đều vô tình tham gia vào các trò chơi khác nhau, việc đó nhất định sẽ rèn luyện cho đôi tai và đôi mắt ta ngày càng nhạy bén. Từ đó ta có thể gom góp tin tức bản thân cần từ nhiều nguồn khác nhau sau đó tổng hợp lại thay vì mò kim đáy bể, chồn chân bó gối, coi những tin tức bị biến chất trở thành vật báu. Nói một cách khác, nếu người chơi sử dụng lối tư duy cổ hủ bất biến và những tin tức bị loại bỏ để vạch ra mưu kế sách lược thì kết cục đợi họ phía trước chỉ có thất bại.

Dùng thời gian tạo ra áp lực

Trong cuộc sống hằng ngày chúng ta rất hay gặp phải những tình huống "đợi chờ quyết định của đối phương." Trong tình huống như vậy ta không thể bắt tay vào làm bất kỳ việc gì được, chỉ

có thể đợi chờ sự phản hồi hoặc quyết đoán của đối phương. Nếu đợi mãi không thấy phản hồi từ phía người kia sẽ khiến ta nảy sinh cảm giác lo lắng và buồn bực. Vì vậy nhiều người âm thầm tính toán: nên làm sao để khiến đối phương nhanh chóng đưa ra quyết định đây?

Một ví dụ chúng ta thường gặp phải: một cặp đôi yêu nhau khi bàn đến chuyện cưới hỏi. Nếu như hai người không thống nhất được thời gian kết hôn hoặc phía đằng trai mập mờ không phản hồi hoặc không chốt được mốc thời gian làm đám cưới một cách chính xác đều sẽ khiến phái yếu trở nên lo lắng và buồn bực. Do thời gian kết hôn đối với phụ nữ còn liên quan đến cả vấn đề độ tuổi sinh sản, chính vì vậy họ không có dư dả thời gian đợi người đàn ông của mình đưa ra quyết định.

Tiến sĩ Swaldhuber đến từ Đại học Fribourg, Thụy Sĩ từng tiến hành một thí nghiệm. Ông chọn ra 40 sinh viên đại học tham gia thí nghiệm và yêu cầu họ chọn hai phương pháp để cứu loài rùa biển đang đứng trước nguy cơ tuyệt chủng. Phương án thứ nhất rất an toàn nhưng lượng trứng rùa đẻ ra rất ít, phương án thứ hai tuy có rủi ro cao nhất định nhưng lượng trứng đẻ ra lại lớn. Tiến sĩ Huber chia các sinh viên đại học thành hai nhóm. Đối với

nhóm thứ nhất tiến sĩ đặt ra thời gian nhất định và gây sức ép lớn với họ. Nhóm thứ hai không có bất kỳ hạn chế về mặt thời gian. Kết quả cuối cùng của thí nghiệm là hầu hết các sinh viên trong nhóm đầu tiên đã chọn kế hoạch rủi ro cao vì áp lực giới hạn thời gian; trong khi các sinh viên trong nhóm thứ hai đa phần áp dụng kế hoạch rủi ro thấp.

Cuối cùng tiến sĩ Huber rút ra kết luận, ông cho rằng con người ta nếu như vì lí do thời gian cấp bách dẫn đến lo lắng bất an, thường họ sẽ đưa ra quyết định có tính rủi ro lớn nhằm mong đạt được kết quả tốt đẹp. Tuy nhiên, nếu không có bất kỳ áp lực nào, thời gian dư dả, con người ta thường sẽ suy nghĩ cân nhắc kỹ lưỡng, đặt an toàn lên vị trí hàng đầu. Và từ đó họ sẽ đưa ra những quyết định có mức độ rủi ro thấp, mặc dù kết quả quyết định đó đem lại không quá cao.

Vì vậy khi chúng ta cần đối phương nhanh phản hồi hoặc đưa ra quyết định có tính rủi ro cao thì có thể thử tạo cho họ một chút áp lực. Việc tạo ra loại áp lực này cũng vô cùng đơn giản, chỉ cần chúng ta không ngừng nói câu "hết thời gian rồi" để tác động đến cảm xúc của họ, khiến đối phương nảy sinh cảm giác lo lắng nhất định.

Ví dụ khi mua hàng trên mạng chúng ta gặp phải shop gửi hàng chậm chạp, việc hòa nhã vui

vẻ trao đổi thường không đem lại bất kỳ ích lợi gì. Lúc này đây bạn hãy nói với chủ shop đó rằng: "Đã một thời gian rất lâu rồi mà không thấy bên anh giao hàng, tôi không đợi nổi nữa, tôi muốn hủy đơn." Chủ shop nghe thấy vậy chắc chắn lập tức giao hàng cho bạn luôn. Việc làm này không phải đang uy hiếp người khác mà đây là hành động dùng thời gian tạo áp lực tinh thần cho đối phương để họ biết rằng chúng ta không thể cứ mãi đợi chờ họ hành động.

Trong một ván chơi, nếu có đủ thời gian để suy nghĩ và cân nhắc, các quyết định mà chúng ta đưa ra thường dựa trên sự an toàn và ổn định, sẽ không mạo hiểm hấp tấp. Ngược lại, khi quỹ thời gian ít ỏi không đủ để cân nhắc thấu đáo, việc đưa ra quyết định trong tình huống đó thường tồn tại rủi ro nhất định. Nên cho đối phương thêm chút thời gian hay cướp đoạt thời gian của họ? Có lúc chỉ cần chúng ta đưa ra một quyết định như vậy là có thể thao túng đối phương theo ý muốn.

Áp đảo đối phương về tâm lý

Một nhà nghiên cứu đã phân tích 426 tiêu đề được đăng trên 5 tạp chí sức khỏe nổi tiếng và phát hiện ra rằng mặc dù đó là tạp chí sức khỏe, nhưng từ được sử dụng thường xuyên nhất là những từ

được sử dụng để cải thiện ngoại hình. Bằng cách so sánh dữ liệu, nhà nghiên cứu đã phát hiện điều thú vị trong hiện tượng này.

Nếu đã lựa chọn mua thể loại tạp chí này thì chứng tỏ người đọc cũng vô cùng quan tâm đến vấn đề sức khỏe. Mặc dù là vậy, điểm mấu chốt con người ta chú trọng đến vẫn chỉ dừng lại ở "vẻ bề ngoài", còn cách khá xa nội dung "sức khỏe." Hiển nhiên thông qua tần suất sử dụng những từ ngữ này chúng ta có thể nhận ra đâu mới là nội dung người đọc quan tâm nhất.

Nội tâm đối phương thật sự muốn cái gì đây? Đâu mới là những từ vừa quan trọng vừa có thể lay động con tim của họ? Nếu chúng ta nắm chắc điểm này trong ván chơi thì đồng nghĩa với việc ta có thể sử dụng một biện pháp nào đó để thao túng tâm lý đối phương một cách dễ dàng.

Nhiều nhân viên kinh doanh có thành tích công việc cao đã thành thạo chiêu công tâm thuật then chốt này. Đối với nhân viên kinh doanh mà nói những câu hỏi và ý định mua hàng của khách hàng không quan trọng, thứ họ quan tâm hơn là nhu cầu thực sự của khách hàng là gì. Chỉ cần bạn có thể hiểu người khác đang nghĩ gì thì việc bán hàng sẽ trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Nếu không,

cho dù bạn mô tả sản phẩm một cách hữu dụng đến mức nào đi chăng nữa, khách hàng cũng sẽ không sẵn sàng trả tiền nếu bạn chưa chạm đến nhu cầu trong nội tâm họ. Đây là cuộc chơi giữa thị trường và người tiêu dùng, đồng thời cũng là quá trình hai bên thăm dò tâm lý của nhau. Khách hàng sẽ đặt ra nhiều câu hỏi khác nhau để lựa chọn sản phẩm ưng ý và giá cả phù hợp. Đồng thời người bán hàng cũng sẽ thông qua những vấn đề của khách hàng để đoán ra món hàng họ thật sự ưng ý. Trong quá trình đôi bên thăm dò lẫn nhau, một vài từ ngữ quan trọng sẽ thể hiện một cách chính xác khát vọng sâu trong nội tâm của các bên.

Giả dụ bạn là một nhân viên kinh doanh phụ trách mảng mỹ phẩm. Sản phẩm bạn bán có hiệu quả làm đẹp vô cùng tốt, sở hữu nhiều công hiệu như dưỡng ẩm, làm trắng, chống lão hóa, xóa mờ nếp nhăn... Tuy nhiên đối với những khách hàng khác nhau chúng ta phải nhấn mạnh vào từng công hiệu riêng chứ không phải cứ nói chung chung. Bạn coi công hiệu nào quan trọng nhất thì tâm lý khách hàng cũng vì thế mà thay đổi bởi vì thứ người tiêu dùng chú trọng không giống nhau.

Đối với những cô gái trẻ mới chỉ hơn 20 tuổi mà bạn lại đi giới thiệu về công hiệu xóa mờ nếp

nhăn thì chắc chắn họ sẽ không vui. Bạn giới thiệu với những bà nội trợ quanh năm ở nhà nghiên cứu mỹ phẩm về công dụng dưỡng ẩm, làm trắng chắc chắn họ sẽ không cảm thấy hào hứng. Đối với những người tiêu dùng khác nhau bạn phải chọn ra đâu là điểm đủ sức hấp dẫn họ mới được. Bạn phải dựa theo các tiêu chí tuổi tác, nghề nghiệp, giới tính của từng khách hàng mà tìm ra đâu là chiếc chìa khóa then chốt có thể tác động đến tâm lý của họ, và tiến hành tô vẽ điểm xuyết một cách ấn tượng hơn, đây là điều vô cùng quan trọng.

Cùng một công dụng nhưng nếu bạn đổi cách nói có thể sẽ đủ sức thu hút khách hàng thuộc hai nhóm tuổi. Những người trẻ thường chú trọng trào lưu, họ không quá hiểu rõ về công dụng. Lúc này bạn phải giới thiệu sao cho gần gũi với ngôn ngữ thói quen của khách hàng, như vậy mới nhận được sự công nhận của người trẻ. Còn những bà nội trợ có tuổi cả năm dùng đủ các loại mỹ phẩm, họ hiểu rất rõ về công hiệu của những sản phẩm này. Chính vì thế bạn chủ yếu phải so sánh cho họ thấy điểm loại mỹ phẩm này có mức giá tốt nhất so với những sản phẩm cùng loại.

Cùng một nội dung nhưng chỉ cần hơi thay đổi một chút cách dùng từ là có thể dễ dàng chạm đến

trái tim đối phương, từ đó đạt được hiệu quả ta hằng mong đợi.

Vật ít mới quý

Giá trị quan của con người có thể coi là thứ mơ hồ nhất trên đời này. Nó thay đổi theo thời gian, sự đánh giá của con người đối với cùng một sự vật cũng theo vậy mà đổi thay. Từ đó ta có thể thấy rằng không hề có một tiêu chuẩn tuyệt đối về giá trị quan. Con người ta luôn quen với việc theo đuổi những thứ hiếm có, đồng thời nâng cao giá trị của chúng đến mức không tưởng.

Cái gì càng hiếm, càng quý thì con người càng có nhiều người tìm thấy giá trị trong đó. Nhưng thực tế cho dù giá trị của chúng có hợp lý hay không, giá trị thực nằm ở đâu thì con người đầu tiên sẽ bị sự hiếm có thu hút, đây là một loại bản chất con người. Trong một ván chơi, nếu chúng ta tạo ra khái niệm hiếm có thì có thể thu hút ánh nhìn của đối phương, từ đó đạt được mục đích của bản thân.

Vào thế kỷ 17, ở Hà Lan xảy ra cuộc khủng hoảng hoa tulip, lúc đó củ hoa tulip khan hiếm được bán với giá cao ngất ngưởng. Nhưng chỉ vài năm sau bong bóng vỡ, giá hoa trượt dốc không

phanh. Đây là một trường hợp rất điển hình, minh họa đầy đủ sự thay đổi giá trị của con người.

Có thể nói các thương nhân rất am hiểu tâm lý khách hàng, ta có thể thấy các dòng chữ quảng cáo khác nhau ở khắp mọi nơi chứa đầy những luận điệu nhấn mạnh sự khan hiếm. Dù đúng hay sai thì ít nhất khi nhìn vào những dòng chữ miêu tả đó, tôi nghĩ hầu hết mọi người sẽ cảm thấy rung động.

Ví dụ những nhân viên tiếp thị qua điện thoại trước giờ đều không chủ động nói câu: "Chào mừng quý khách đến mua sản phẩm chỗ chúng em." Câu họ hay nói nhất lại là: "Chỉ có những khách hàng may mắn được bốc trúng hoặc do bọn em chủ động gọi điện mới có thể mua được sản phẩm này." Nếu như là một sản phẩm vừa được tung ra thị trường, các bên bán hàng sẽ treo một tấm biển trên đó viết rằng: "Bán sớm nhất trên toàn thế giới, số lượng có hạn. Mở bán trong một thời gian nhất định, đến muộn là hết hàng." Quảng cáo trên ti vi cũng y như vậy, số lượng mặt hàng phía dưới màn hình không ngừng giảm, MC dốc hết sức kêu gọi khán giả: "Mười sản phẩm cuối cùng! Mười sản phẩm cuối cùng rồi! Hoạt động mở bán lần này còn 5 phút nữa là kết thúc! Năm sản phẩm cuối cùng! Vị khách ban nãy đã đặt mua một lúc năm sản phẩm! Bán hết hàng!" Ngay cả những cửa

hàng ăn ven đường cũng không chịu yếu thế, bạn thấy có vô cùng nhiều người đứng xếp hàng dài đợi mua vịt quay, mua bánh kem, lẽ nào bọn họ thật sự chỉ có thể mua của cửa hàng này hay sao? Đương nhiên là không phải rồi, chẳng qua vì trước cửa tiệm có treo tấm biển ghi: "Mỗi ngày chỉ bán 50 con, bán hết đóng cửa."

Đương nhiên chúng ta giờ đây đều biết đó là cách thức buôn bán của các con buôn, khi nhìn thấy những câu quảng cáo đó ta sẽ cười cho qua chuyện. Nếu như sản phẩm được quảng cáo chính là thứ bạn mong muốn mua từ lâu, vậy bạn có chủ động dập tắt những suy nghĩ khinh thường trong quá khứ sau đó chạy theo mọi người tranh cướp mua cho bằng được hay không? Kiểu khẩu hiệu tuyên truyền này luôn khiến nhiệt huyết con người ta sục sôi, khiến họ tìm đủ mọi cách để mua được món đồ này. Có thể họ không hề thiếu những thứ đó, thế nhưng họ vẫn lựa chọn mua chúng.

Cùng một đạo lý như vậy, giả dụ chúng ta áp dụng biện pháp này với chính bản thân mình, tuyên truyền bản thân trở thành một món đồ hiếm có khó tìm, như vậy sẽ giúp nâng cao giá trị bản thân. Cho dù là người hay món đồ đi chăng nữa, chỉ dựa vào sự "khó có thể thay thế" liền mang đến sức hấp dẫn khó cưỡng. Chính vì vậy khi

trong một ván chơi, chúng ta phải kết hợp một cách phù hợp những điều kiện khác nhau để tạo ra một loại cảm giác hiếm có nhằm thu hút đối thủ. Sở dĩ phương pháp này luôn đúng xét cho cùng là vì bản tính của con người khó đổi.

Áp đảo đối phương về tâm lý

Binh pháp có câu: "Làm khó kẻ kiêu, đánh bại kẻ lười." Khi đối phương kiêu căng ngạo mạn, chúng ta phải nhanh chóng tấn công mạnh mẽ vào tinh thần và làm mất oai phong của hắn. Đợi cho đến khi đối phương sa sút tinh thần, buông bỏ phòng bị, lúc đó chúng ta tung ra chiêu mạnh mẽ đánh bại hoàn toàn đối phương. Đây là một hành động hoàn chỉnh có hiệu quả cao. Đầu tiên làm tổn hại nhuệ khí đối phương, nhân lúc hắn ta tự mình chữa thương thì tung ra một đòn chí mạng. Thương trường còn được coi là chiến trường không khói súng, ở đó ta vẫn có thể áp dụng được cách này. Trong quá trình đấu trí trong thương trường, chỉ cần am hiểu vận dụng sẽ giúp ta đạt được hiệu quả bất ngờ.

Công ty Japan Airlines đã đàm phán một thỏa thuận lớn đáng kinh ngạc với một công ty của Mỹ. Nếu giá giao dịch cuối cùng có thể cao thêm một chút sẽ tạo ra sự thúc đẩy rất lớn đối với sự phát

triển kinh doanh của các công ty Mỹ. Do ý nghĩa to lớn của giao dịch này, tất cả nhân viên của công ty Mỹ đều chuẩn bị tích cực. Người phụ trách tràn đầy tự tin đối với cuộc đàm phán này. Bởi vì theo quan điểm của anh ấy, sản phẩm này đang là mặt hàng hot trên thị trường quốc tế hiện nay. Và về mặt công nghệ, sản phẩm của công ty anh ấy vượt xa các sản phẩm khác, hơn nữa chúng cũng có giá thành tương đối cạnh tranh. Người phụ trách tin rằng chỉ cần việc giới thiệu sản phẩm được thực hiện tốt, việc ký kết hợp đồng là điều đương nhiên, chỉ cần đợi người bên phía Nhật Bản đặt bút ký là xong. Dưới sự điều phối của người phụ trách, tất cả các bộ phận trong công ty hoạt động ổn định và hợp tác chặt chẽ. Chỉ chờ cuộc đàm phán bắt đầu, giới thiệu chi tiết về sản phẩm, người Nhật không có đường mặc cả chỉ có thể ngoan ngoãn móc hầu bao ra.

Vài ngày sau đoàn đại biểu đàm phán bên phía Nhật Bản đã đáp máy bay đến Mỹ, sau khi gặp mặt đôi bên chính thức bước vào cuộc đàm phán. Người Mỹ sử dụng một lượng lớn hình ảnh và dữ liệu báo cáo, từ thiết kế sản phẩm cho đến chỉ số công dụng đều được giới thiệu vô cùng tỉ mỉ. Chỉ xét riêng sản phẩm mà nói đã không thể chê được điểm nào, cho dù người nghe là tay mơ ngoài ngành cũng có thể nghe hiểu những lời giới thiệu.

Cả buổi diễn thuyết diễn ra trong hơn hai tiếng đồng hồ, trong thời gian đó đoàn đại biểu đàm phán bên phía Nhật Bản luôn ngồi yên lắng nghe, không hề phát biểu bất kỳ ý kiến nào. Mãi cho đến khi buổi diễn thuyết kết thúc, người phụ trách ngập tràn tự tin tắt máy chiếu rồi hỏi ba người của đoàn đại biểu đàm phán phía Nhật rằng: "Các anh cảm thấy ra sao?" Phía Nhật mỉm cười lịch sự và đáp lại: "Chúng tôi nghe không hiểu gì." Sự nhiệt tình của người phụ trách chỉ trong nháy mắt đã nguội đi mất một nửa, thế nhưng anh ta vẫn duy trì phong độ và hỏi: "Xin hỏi phần nào tôi giải thích quý vị chưa rõ?" Bên phía Nhật đáp lời: "Toàn bộ chúng tôi đều nghe không hiểu." Người phụ trách phía Mỹ mồ hôi tuôn ra như tắm, ông ấy không biết nên đáp lại ra làm sao. Người Nhật vô cùng lịch sự hỏi: "Có thể làm phiền anh nói lại lần nữa được không?"

Sự nhiệt tình và tự tin của người phụ trách như bị dội một gáo nước lạnh cuốn trôi sạch, không thể lấy lại khí thế như ban nãy nữa. Vì thế cuộc diễn thuyết chỉ được diễn ra qua loa đại khái. Kết quả là nhuệ khí phía đại diện Mỹ hoàn toàn mất tăm mất tích, cuối cùng bị phía Nhật ép đến giá thấp nhất.

Người Nhật đã vô cùng khéo léo vận dụng phương pháp đàm phán "Làm khó sự sắc bén,

đánh bại sự lười biếng." Ngay từ đầu họ đã luôn giữ một thái độ bình tĩnh, họ không có bất kỳ phản ứng nào đáp lại sự tự tin ngập tràn của bên đại diện phía Mỹ, đồng thời họ còn giả ngốc để dập tắt tinh thần đối phương. Mặc dù chiêu này nhìn có vẻ vừa xỏ lá vừa ngu ngốc nhưng đằng sau đó là cả sự thông minh và gian xảo của người Nhật. Một khi nhuệ khí đại diện phía Mỹ bị dập tắt, đầu tiên nội bộ nản trước, kết quả cuối cùng là thua trên bàn đàm phán.

Bạn phải khắc ghi một điều, đàm phán trên thương trường nhất định phải luôn duy trì sự tự tin, chỉ có tự tin mới có thể thu được được kết quả thắng lợi. Vừa duy trì tự tin ta cũng phải đồng thời chuẩn bị cho mình sĩ khí, thậm chí sĩ khí đó phải đủ mạnh để đánh bại đối phương. Dựa trên cơ sở đó áp dụng thêm một vài lí do từ chối cảm tính, cuối cùng sẽ khiến đối thủ công nhận hoặc thỏa hiệp.

Chiến lược của những kẻ liều mạng

Trong một ván cờ có lúc sẽ xuất hiện hiện tượng vô cùng thú vị. Trong một số tình huống nào đó những người nhìn có vẻ như họ xúc động nhất thời, buông bỏ lý trí, được ăn cả ngã về không luôn là người thắng, còn những ai cẩn thận lại luôn rơi vào thế yếu. Chúng ta gọi những người áp dụng

biện pháp an toàn là kẻ nhát gan, những người liều lĩnh xông lên phía trước là kẻ liều mạng. Chúng ta cùng xem xem sự chạm trán giữa kẻ nhát gan và kẻ liều mạng sẽ ra sao.

Thật ra nhiều người đều chọn cách làm của kẻ nhát gan. Dù sao những kẻ liều mạng hành động khó đoán, tất nhiên việc né tránh không được hay cho lắm, thế nhưng so với việc đôi bên thương vong thì tránh né cũng được coi là một lựa chọn không tồi. Chính vì có suy nghĩ của những kẻ nhát gan mới khiến những kẻ liều mạng nếm được quả ngọt. Xét về kết quả trò chơi mà nói, kẻ liều mạng dường như tốt hơn kẻ nhát gan, nhưng nếu xét về mặt lý trí thì việc an toàn bảo thủ của kẻ nhát gan lại được đánh giá cao hơn. Trò chơi liên quan đến độ gan dạ tạo nên cục diện khác thường: càng không lý trí thì càng dễ chiến thắng.

Xét từ góc độ đấu trí mà nói, chiến lược của những kẻ liều mạng quả thật là con đường tắt dẫn đến thành công nhanh nhất. Phương pháp đó đơn giản, quân phiệt. Một là ngoan ngoãn nhường đường, hai là lấy cứng chọi cứng. Nhưng điều này không phải lúc nào cũng đúng, điều kiện tiên quyết bắt buộc cho sự thành công của những kẻ liều mạng đó là phải có sự tồn tại của một đối thủ nhát gan lý trí. Nếu đối phương cũng là kẻ liều

mạng vậy đừng mơ đến việc thử dọa đối phương rút lui, lúc đó đôi bên chỉ có thể chạm trán đến mức sứt đầu chảy máu! Nhiều người đều biết rằng chiến lược của kẻ liều mạng có cơ hội thắng lớn, vì vậy rất dễ xuất hiện cả hai người chơi đều là kẻ liều mạng. Ngươi mạnh ta còn mạnh hơn! Ngươi hung dữ, ta hung dữ hơn!

Từ đó ta có thể dễ dàng thấy rằng bên nào liều mạng ra đòn trước sẽ bị đối phương không coi ra gì. Lúc này đây dù là kẻ liều mạng không lý trí đến mấy đi chăng nữa cũng phải lý trí. Bọn họ phải cân nhắc một hồi, nên né tránh hay là tiếp tục nghênh chiến trực diện đây? Nếu tiếp tục lấy cứng chọi cứng rất có thể dẫn đến kết cục cá chết lưới rách, cuối cùng vì mặt mũi mà hy sinh cả tính mạng. Thế nhưng nếu lúc này từ bỏ sự liều mạng để trở về dáng vẻ lý trí, nhếch nhác trốn chạy, bỏ cuộc chơi sẽ cảm thấy vô cùng mất mặt.

Đây là thời khắc then chốt phân biệt ai mới là kẻ liều mạng thật sự. Kẻ thật sự liều mạng sẽ không quan tâm đến việc đối thủ yếu hay mạnh. Còn những kẻ giả vờ liều mạng lúc này đây sẽ phải cân nhắc đắn đo, kết cục của loại người này thường là từ bỏ hoặc rút lui, dù sao việc đưa ra quyết định cho việc này cũng vô cùng dễ dàng. So với thể diện thì tính mạng đương nhiên càng quan trọng hơn.

Dù sao những người không tính đến hậu quả chỉ là thiểu số, mục đích của người chơi vẫn là lợi ích, không cần vì thế mà đặt cược cả tính mạng. Cuộc đấu trí này nhằm thi xem ai càng tàn nhẫn, ai càng thông minh.

Việc này vừa hay phù hợp với chiến lược của kẻ liều lĩnh. Kẻ liều lĩnh trước luôn hy vọng rằng đối phương bị bản thân dọa cho sợ hãi, từ đó không tốn một binh một tốt nào giành được thắng lợi. Tuy nhiên khi gặp phải đối thủ được ăn cả ngã về không thì mưu kế này coi như công cốc. Hơn nữa việc khiến người ta càng bối rối hơn đó chính là trong tình huống đó, cho dù ai là người đưa ra quyết định trước thì cũng không có cơ hội thay đổi, chắc chắn sẽ nhận lại sự phản kích của đối thủ hoặc bản thân tự mình rút lui.

Thông thường nếu như đôi bên đều giả vờ liều mạng để hù dọa đối phương, vậy khi sự việc tiến triển đến một giai đoạn nhất định, chắc chắn người phụ trách mỗi bên đều sẽ trải qua thế cưỡi lưng cọp[1]. Phải đợi hành động tiếp theo của hai bên thì kết quả ván chơi đó mới ngã ngũ, tuy nhiên đôi bên gần như không hẹn mà cùng bị mắc kẹt.

---

[1] Thế cưỡi lưng cọp để chỉ trường hợp rơi vào tình thế khó khăn không dễ giải quyết, leo lên lưng cọp thì dễ, muốn xuống lại vô cùng khó.

04

DÙNG LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI BÀN CHUYỆN YÊU ĐƯƠNG



Tình yêu vốn dĩ là một trò chơi

Tình yêu trong cuộc sống hiện thực luôn đầy thăng trầm. Từ khi gặp nhau quen nhau cho đến lúc yêu nhau, cả quá trình này sẽ xuất hiện vô vàn rào cản và khó khăn. Cho dù một cặp tình nhân nắm tay nhau kề vai sát cánh trên đường đời, kể cả khi sắp bước vào thánh đường hôn nhân cũng khó tránh phát sinh những chông gai. Tình yêu thời trẻ cuồng nhiệt anh chết em sống, thế nhưng tình yêu đó lại vì phía đằng trai không nhà không xe không tiền bạc mà bố mẹ đằng gái quyết liệt phản đối. Thông thường sau khi ngồi xuống trao đổi một cách hòa nhã, bố mẹ đằng gái sẽ đe dọa một câu cuối cùng: "Nếu con còn cùng anh ta ở bên nhau thì ta sẽ coi như không có đứa con gái này!"

Chắc hẳn khung cảnh này trong cuộc sống hay phim ảnh cũng không còn xa lạ nữa. Trong tình huống đó cô gái phải lựa chọn như thế nào? Một bên là người bản thân yêu say đắm, bên còn lại là bố mẹ ruột thịt, liệu ai có thể dễ dàng đưa ra quyết định cuối cùng đây? Chúng ta phải làm sao mới có thể đạt được kết quả vẹn cả đôi bên trong ván cờ tâm lý giữa bố mẹ và con cái này đây?

Xét một cách khách quan, nếu như hai người thật sự yêu nhau sâu đậm, vậy việc kết hôn chính

là lựa chọn tối ưu nhất. Bởi vì lời uy hiếp đoạn tuyệt quan hệ của bố mẹ luôn khiến người ta nghi ngờ về tính chân thực của nó. Trong các tình huống thông thường bố mẹ không thể nào không nhận đứa con gái của mình.

Trong thời gian đầu khi mới yêu đôi bên rất hiếm khi xảy ra những cuộc đấu trí, có câu nói nổi tiếng như sau: "Nam nữ khi yêu vào chỉ số IQ sẽ bị âm." Câu nói này có hơi chút cực đoan, bởi vì trong thời gian đầu yêu đương cuồng nhiệt tất cả sự quan tâm, bảo vệ, suy nghĩ của đôi bên đều xuất phát từ nội tâm. Khi đó họ không hề có chút tính toán thiệt hơn. Theo thuật ngữ tình yêu đây được gọi là kìm lòng không đậu. Có nhiều cuộc hôn nhân chớp nhoáng, có thể họ chỉ mới quen biết có một tuần liền quyết định việc chung thân đại sự, nửa đời sau nắm tay đối phương quyết không chia lìa. Đây chính là cái gọi là kìm lòng không đậu.

Nếu giữa đôi bên bắt đầu đã nảy sinh đấu trí vậy chứng tỏ tình yêu này đã bước đến hồi kết. Trong đó, một bên dần trở nên lạnh nhạt thờ ơ, việc này sẽ khiến bên còn lại cảm thấy lo lắng, sự lo lắng này sẽ khiến họ phải sử dụng vô số cách để cứu vãn đoạn tình cảm này. Trong ván chơi liên quan đến tình yêu này cũng bao gồm yếu tố

trò chơi như việc có người chơi, thông tin, chiến lược, hành động, lợi ích. Ví dụ điển hình nhất là khi đằng trai ngoại tình sẽ dẫn đến một loạt phản ứng và hành động của người vợ.

Người khác nhau sẽ áp dụng chiến lược và hành động khác nhau, mà những hành động đó cũng thường dẫn đến kết quả không giống nhau. Có người sẽ níu kéo mối tình này, cố gắng khôi phục mọi thứ như chưa từng có chuyện gì. Tuy nhiên cũng có tình huống không thể cứu chữa, cuối cùng dẫn đến việc đánh mất bản thân và đối phương. Hai điều trên khác nhau ở chỗ xuất phát điểm hành động đôi bên không giống nhau. Nếu như không phải vì báo thù mà xuất phát từ tình yêu chân thật, vậy người vợ chắc chắn sẽ áp dụng cách làm có lợi cho chồng, tốt cho gia đình. Cách làm đó lấy lui làm tiến, nhìn qua có vẻ yếu đuối nhưng thực tế đem lại hiệu quả tốt nhất. Bởi vì cuối cùng cho dù là người chồng có hồi tâm chuyển ý hay không, chí ít bản thân vẫn còn giữ lại cho mình chút tôn nghiêm. Giả dụ nội tâm người chồng từng tồn tại chút lửa tình yêu, thì mối tình đó thường có thể vượt qua được thách thức, cuối cùng thăng hoa lên một tầm cao mới. Tuy nhiên trong ván bài tâm lý, lấy ví dụ con người đều lý trí theo đuổi lợi ích lớn nhất cho bản thân, nhưng "tình yêu" lại là

thứ làm hại họ. Vì vậy chúng ta không thể không buông một tiếng thở dài, tình yêu chân thật đúng là một trò chơi.

Đoạn văn trước chúng ta đã tìm hiểu sơ qua về trò chơi có tổng bằng không, trong đó, thiệt hại của bên này chính là lợi ích của bên kia. Trong trò chơi tình yêu, trò chơi có tổng bằng không tồn tại nhưng vô cùng hiếm. Hoặc là cuối cùng hôn nhân mỹ mãn, gia đình êm ấm hoặc là đôi bên thương tích đầy mình, đổ vỡ trong sự không vui vẻ. Vì thế cuối cùng tất cả đều là trò chơi có tổng khác không. Cũng giống như việc đàn ông thích xem những chương trình thể thao, còn phụ nữ lại thích xem các chương trình truyền hình thực tế. Bởi vì hai người khi ở bên nhau sẽ đem lại sự thú vị lớn nhất, và vì thế cho nên họ mới chọn cách nhường nhịn đối phương chứ không phải mỗi người xem một ti vi riêng. Cuối cùng trò chơi lý trí không thể nào tách rời khỏi cảm xúc tâm lý và tác dụng chủ quan. Vậy chúng ta phải làm như thế nào để cân bằng những thứ đó? Điểm mấu chốt của câu hỏi nằm ở hàm số thanh toán, cũng tức là mọi thứ sẽ do mức độ tình yêu quyết định.

Sau khi qua giai đoạn yêu đương nồng cháy, lúc này đây sẽ xuất hiện trò chơi liên quan đến tình

yêu. Người thông minh am hiểu vận dụng đầu óc, còn người ngốc lại thích dựa vào trực giác, người yêu nhau sẽ vận dụng cả tình cảm và trí thông minh của mình. Điều thú vị là tính chất trò chơi tình yêu rồi sẽ dần dần thay đổi theo thời gian. Dù sao đời người rất dài, việc trò chơi lặp đi lặp lại trong thời gian dài cũng nhào nặn nên sự tín nhiệm giữa đôi lứa, như vậy hai người sẽ không dễ dàng biến lời nói dối thành vũ khí sát thương đối phương. Nếu mọi thứ cứ tiếp tục như vậy, thông tin không đầy đủ và bất đối xứng cũng dần trở nên cân đối.

Khi trò chơi tiến hành đến bước này nó cũng mất đi tác dụng vốn có. Anh ấy có thể đọc hiểu ánh mắt cô ấy, cô ấy cũng có thể nhìn thấu hành vi anh ấy, như vậy còn cần hành động chiến lược hay không? Đương nhiên là không cần rồi. Kết thúc của mối tình kiểu đó không ngoài việc hòa thuận bên nhau hoặc chia tay trong hòa bình. Con người trưởng thành, tình yêu cũng chín muồi đồng thời cũng trở nên phai nhạt, sẽ không nảy sinh bất kỳ tranh đấu quyết liệt nào cả. Lúc này đây trò chơi tình yêu trải qua biết bao năm tháng bể dâu cuối cùng cũng đi đến điểm kết, hoặc trở thành tình thân hoặc bước lên con đường người lạ từng quen.

Nam nữ lăng nhăng và người hiền lành

Trong các bộ phim thường hay có phân cảnh một người hiền lành lương thiện bị người đàn ông hoặc người phụ nữ của mình vứt bỏ, sau này người đó quay lại báo thù. Tình tiết phim như vậy không quá mới mẻ, thậm chí nó còn xuất hiện nhiều trong cuộc sống hằng ngày. Một đôi nam nữ hiền lành bỗng chốc trở thành cao thủ tình trường, họ chơi bời đàn đúm, sau đó lặp lại vòng luẩn quẩn tội lỗi này. Mỗi lần nhìn thấy nội dung tương tự tôi đều có một câu hỏi, tại sao lựa chọn trái ngược luôn xảy ra với những "người hiền lành"?

Thật ra việc này cũng không khó hiểu lắm, nam nữ lăng nhăng lăn lộn tình trường lâu, kinh nghiệm và lí luận trò chơi của họ vô cùng phong phú. Những tay dân chơi khi theo đuổi phụ nữ họ biết chừng mực, thuận theo sở thích đối phương. Còn những người phụ nữ không đứng đắn cũng biết tung lưới bắt cá, sau đó họ lựa chọn đâu là con mồi ngon rồi tiến hành bồi dưỡng trọng điểm. Hai loại người này thuận lợi tung hoành ngang dọc tình trường. Họ thành công trong việc hấp dẫn số lượng lớn những người chưa trải sự đời hoặc không đủ đạo hạnh chống lại cám dỗ. Chính vì vậy không ngạc nhiên rằng những người hiền lành lại

bị vứt bỏ một cách tàn nhẫn. Việc đó đồng nghĩa rằng người hiền lành dễ bị bắt nạt hay sao? Đương nhiên không phải rồi, người hiền lành sau khi trải qua khó khăn trắc trở thường sẽ dẫn đến hai kết cục, một là hoàn toàn gục ngã hoặc là trở thành một kẻ lăng nhăng.

Trong cuộc đấu trí lựa chọn trái ngược luôn là kết quả của sự không đối xứng thông tin và trò chơi. Càng là mặt hàng kém chất lượng thì càng phải tốn sức làm đẹp đóng gói bên ngoài. Những người đàn ông và phụ nữ hư hỏng nhìn thì có vẻ quyến rũ, phong tình vạn chủng hoặc phong độ lịch lãm, hành xử ân cần nhiều chiêu trò. Còn những người hiền lành do thiếu hụt, mất đối xứng thông tin mà trong quãng thời gian ngắn nảy sinh một loại yếu tố tâm lý, việc đó ảnh hưởng vô cùng lớn đối với lựa chọn của bản thân họ, cuối cùng dẫn đến lựa chọn trái ngược.

Nếu thông tin đầy đủ hoặc năng lực phân biệt thông tin mạnh mẽ hơn, đồng thời dưới tiền đề tồn tại rủi ro đạo đức và tham gia nhiều ván chơi, lựa chọn trái ngược sẽ bị không có không gian xuất hiện.

Chúng ta hãy tìm hiểu về thông tin đầy đủ trước. Thế nào gọi là thông tin đầy đủ? Đó chính là

tường tận về nhau. Những thứ được gọi là tình yêu sét đánh và lần đầu xem mắt thường dẫn đến việc thông tin bị thiếu hụt và sai lệch, đó cũng giống như việc những mối tình online khi gặp nhau ngoài đời thực sẽ lập tức đặt dấu chấm hết. Trong tình huống thiếu hụt thông tin, lựa chọn tốt nhất đó chính là bắt đầu làm bạn trước, dần dần tìm hiểu đối phương chứ không phải hành động xốc nổi rơi vào cái bẫy ngọt ngào.

Năng lực phân biệt thông tin mạnh mẽ thường biểu hiện ở việc có kinh nghiệm. Tục ngữ có câu: "Đi một ngày đàng học một sàng khôn." Nếu ta từng bị mắc lừa, lừa gạt, sau này ta có thể thông qua những chi tiết đã từng trải qua để phán đoán được nhiều thứ. Hoặc dựa vào một biểu hiện nào đó của đối phương để phán đoán đôi bên có phù hợp hay không. Từ đó có thể trải nghiệm thất bại trong tình yêu không hoàn toàn là việc xấu, ít nhất điều đó có thể giúp chúng ta học được năng lực thu thập thông tin. Tại sao những mối tình đầu đẹp đẽ đều không có được kết quả mỹ mãn, đó là vì những người mới yêu họ thiếu kinh nghiệm, dễ đưa ra những quyết định sai lầm.

Bên sở hữu nhiều thông tin hơn, từng hành động, chiến lược của họ đều tạo ra mối uy hiếp,

sự rủi ro cho bên còn lại. Loại rủi ro thứ nhất là lựa chọn trái ngược, và loại thứ hai là rủi ro đạo đức. Nếu tình yêu có thể thuận lợi đi đến chặng cuối cùng, kết thúc chính là hôn nhân, mà hôn nhân tương đương với một bản khế ước. Chắc chắn sẽ xảy ra tình huống bất cân xứng về thông tin giữa hai bên. Một bên có lợi thế và bên kia bất lợi. Lựa chọn trái ngược thường xảy ra trước hôn nhân còn sau khi kết hôn sẽ xuất hiện rủi ro đạo đức. Tại sao mọi người luôn có thái độ thận trọng và cẩn thận với hôn nhân? Mục đích là nhằm tránh rủi ro đạo đức sau khi kết hôn. Sau khi cùng nhau bước vào nấm mồ hôn nhân việc xuất hiện rủi ro đạo đức cũng đồng nghĩa với việc lựa chọn trước hôn nhân là lựa chọn trái ngược. Hay nói một cách dễ hiểu đó chính là sai lầm nối tiếp sai lầm.

Tuy nhiên sau nhiều ván chơi, tỉ lệ lựa chọn trái ngược của đôi bên sẽ được giảm đi. Sau khi bị thiệt thòi chúng ta sẽ không vấp ngã ở cùng một chỗ. Vết thương lúc trước vẫn còn đang đóng vảy, nó lúc nào cũng nhắc nhở chúng ta không được giẫm lên vết xe đổ. Nhiều người sau khi tham gia nhiều ván chơi luôn luôn có được cho mình một kết quả hài lòng. Ví dụ bạn không chấp nhận được việc người yêu trước của mình trêu ong ghẹo bướm, vậy lần này bạn sẽ tìm một người yêu ngây

ngô đơn thuần. Vì thế cho nên tại sao có người nói rằng những ai kết hôn lần thứ hai đều là báu vật. Nguyên nhân nằm ở việc họ sẽ tránh mắc phải những lỗi lầm giống như cuộc hôn nhân thất bại trước đây, trong ván cờ hôn nhân mới này họ sẽ biểu hiện càng xuất chúng hơn.

Cãi nhau mang tính xây dựng

Việc cãi nhau giữa các cặp đôi yêu nhau là chuyện bình thường, có những đôi càng cãi nhau lại càng mặn nồng, sau khi hết giận càng ân ái hơn. Có người bình thường không nói nhiều nhưng một khi nổi giận sẽ rất khó kiểm soát, và một mối tình đẹp cũng vì thế mà trở nên công cốc.

Trong trò chơi tâm lý có một cách nói gọi là cãi nhau mang tính xây dựng. Đại ý là mọi người thẳng thắn, công bằng cãi nhau. Cãi nhau không đáng sợ, đáng sợ là từ chối trao đổi, vừa hay cãi nhau mang tính xây dựng lại là một phương pháp trao đổi tâm lý vô cùng hữu dụng. Đôi bên thẳng thắn thành khẩn cãi nhau sẽ khiến đôi bên càng hài hòa, càng hiểu rõ hơn về những điểm khác biệt đang tồn tại giữa đôi bên. Sau khi công khai thẳng thắn cãi nhau, tình yêu giữa đôi bên sẽ càng nồng thắm, oán hận tích tụ trong lòng mỗi người cũng dần theo vậy mà tiêu tan bớt.

Mục đích của trò chơi tâm lý đó là đem lại kết quả tối ưu nhất. Chính vì thế giữa các đôi tình nhân ngoài việc yêu thương nuông chiều ra thì họ cũng cần phải học được cách cãi nhau một cách phù hợp. Thế nhưng cuộc cãi vã mang tính xây dựng không phải cố ý làm loạn mà phải được xây dựng trên vài nguyên tắc sau đây.

Nguyên tắc thứ nhất, chúng ta phải trút hết sự phẫn nộ vào sự việc vừa xảy ra, chỉ cãi nhau vì việc đang xảy ra chứ không được lôi lại chuyện cũ ra để nói. Nhiều cặp vợ chồng một khi cãi nhau sẽ vô cùng hỗn loạn, đặc biệt là phụ nữ, một khi cãi nhau liền quên mất lý do cãi nhau, ngay giây phút đó tất cả oán hận từ xưa bỗng trỗi dậy. Phụ nữ không những thích nhắc lại chuyện cũ mà còn biến mâu thuẫn trong quá khứ thành thuốc súng hiện tại. Sau khi cãi nhau xong thường kết quả sẽ là đôi bên đều không vui vẻ gì. Nếu chúng ta đặt sự chú ý của mình vào sự việc đang xảy ra, cho dù bỏ ra 10% sự chú ý thì kết quả cũng sẽ tốt hơn rất nhiều. Vì vậy chúng ta cãi nhau không phải để phân cao thấp mà phải tùy việc mà xét. Một khi một bên có hành động mở rộng nội dung tranh cãi, bên còn lại phải lập tức ngăn chặn hoặc mặc kệ không đáp lại.

Nguyên tắc thứ hai, chúng ta phải biết rõ ràng rằng đôi bên cãi nhau vì điều gì, mục đích của việc cãi nhau nằm ở đâu. Nam và nữ sống chung dưới một mái nhà khó tránh vì những việc lông gà vỏ tỏi mà phát sinh cãi vã. Thế nhưng thực tế những vấn đề này đều không quá nghiêm trọng, cãi nhau một trận là giải quyết hết mọi việc. Những cặp đôi vì chút chuyện nhỏ mà cãi nhau long trời lở đất thật ra đằng sau họ ẩn giấu động cơ khác. Phụ nữ cực kỳ thích cách cãi nhau này, họ sẽ không nói cho bạn biết họ có nhu cầu tình cảm gì, họ thông qua việc nổi nóng hoặc cãi nhau để phát tiết cảm xúc. Còn đàn ông thường không tìm ra được nguồn cơn sự việc, họ càng không biết nên an ủi khuyên can ra sao, kết quả cuối cùng dẫn đến cuộc cãi vã ngày càng khó khống chế. Vì thế khi cãi nhau không được chỉ chăm chăm làm tổn thương đối phương, hai người đều phải suy nghĩ xem rốt cuộc mục đích bản thân cãi nhau là gì? Bản thân muốn biểu đạt tiếng lòng gì?

Nguyên tắc thứ ba, đây cũng là nguyên tắc quan trọng nhất. Nhiều cặp đôi trẻ một khi cãi nhau liền mụ mị đầu óc, rất dễ biến một cuộc cãi vã cỏn con thành chiến tranh, nhất định phải liều mạng phân định thắng thua. Thật ra đây là loại cãi nhau ngu

ngốc. Mối quan hệ giữa các cặp vợ chồng hay các cặp đôi yêu nhau cũng giống như một mối quan hệ giữa người với người. Tuy nhiên mối quan hệ này lại không thể dựa theo phương pháp lý trí thông thường để hòa giải. Hai người sinh sống với nhau, việc cãi nhau giữa họ khó có thể chỉ rõ ai đúng ai sai, đây chỉ là quá trình tương tác qua lại lẫn nhau của đôi bên, tuyệt đối không được cố chấp tranh giành thắng thua. Bạn cãi thắng rồi thì sao? Xét từ góc độ tâm lý học, chính vì đối phương coi bạn là người thân thiết nhất nên mới nổi nóng với bạn. Câu nói này không phải cổ vũ phụ nữ hãy tích cực nổi nóng mà nhằm thay đổi suy nghĩ của đàn ông rằng không thể chỉ đơn giản coi cuộc cãi vã trở thành trận chiến.

Phụ nữ tính khí trẻ con cũng là điều dễ hiểu, bọn họ giở trò trẻ con với chồng, tùy ý làm nũng, nhưng họ kiên quyết không nói đạo lý, vì vậy đàn ông tuyệt đối đừng thử dùng đạo lý thuyết phục họ. Quan hệ vợ chồng được duy trì bởi thứ gọi là tình yêu, trong tình yêu ngoài sự khoan dung ra còn có cả sự ích kỷ. Hai người nên quen với việc bồi dưỡng sự ăn ý với nhau trong cuộc sống hằng ngày, đối diện với cãi vã có thể duy trì sự lý trí, đừng việc bé xé ra to.

Sau khi làm được cả ba nguyên tắc trên các cặp đôi cũng đừng quên mất việc khắc phục hậu quả. Cãi nhau không phải cứ cãi xong là xong, giữa đôi bên còn cần có người phá vỡ thế lúng túng, đề phòng dẫn đến chiến tranh lạnh. Mắt xích quan trọng nhất trong một cuộc cãi vã mang tính xây dựng đó chính là hòa giải. Tranh cãi xong đôi bên vẫn là những người thân thiết nhất của nhau. Việc chủ động xin lỗi không hề xấu hổ, giữa hai người yêu nhau thì không có việc gì là to tát cả. Nhiều cặp vợ chồng già đều nói rằng hai người họ cãi nhau cả một đời người, từ trước đến giờ họ không vì cãi nhau mà trở mặt, Trong đó, việc chủ động và hòa giải đóng vai trò vô cùng quan trọng. Sau khi cãi nhau phải nhanh chóng hóa giải tình thế khó xử, một khi xảy ra chiến tranh lạnh sẽ làm tổn hại nghiêm trọng đến tình cảm giữa đôi bên.

Trong những mối quan hệ tốt nhất cũng ít nhiều sẽ xảy ra cãi vã. Cuộc cãi vã mang tính xây dựng sẽ khiến đôi bên tha thứ cho nhau, tình cảm của hai người cũng vì thế mà càng trở nên khăng khít. Chỉ có cãi nhau đúng cách mới đem lại nhiều lợi ích cho quan hệ của đôi bên.

Vợ chồng cũng có tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù

Cũng có người nói hôn nhân như một nấm mồ, những cặp đôi ở bên nhau trói buộc đối phương trong chiếc lồng son này bằng sợi dây tình ái. Chiếc lồng đầy lãng mạn và tình yêu này không phải toàn là sự yêu thương, hai người bị nhốt trong đó, sẽ không ngừng tham gia vào trò chơi tâm lý tình yêu.

Trò chơi tâm lý tình yêu này không phải nhằm xem đôi bên yêu nhau có đủ đậm sâu hay không mà nó quyết định ưu nhược điểm của ván chơi này. Thắng làm vua thua làm giặc là đạo lý bất biến. Ai khống chế tốt cục diện trò chơi và thành thạo vận dụng các quy tắc trò chơi tâm lý sẽ là người chiến thắng cuối cùng.

Làm bất cứ việc gì cũng phải xét đến mẹo nhỏ, không thể chỉ cắm đầu làm mà không suy nghĩ. Đạo lý trên cũng đúng trong tình yêu, không thể việc gì cũng không rõ ràng mà đã nói lời yêu. Tình yêu cũng cần có những phương pháp riêng, cũng cần cân nhắc đến vô số quy tắc. Vợ chồng với nhau phải học cách hợp tác, đồng thời cũng phải có biện pháp đối phó với việc đối phương không chịu hợp tác. Chúng ta không đề xướng việc vợ chồng đấu

đá lẫn nhau, nhưng bạn chí ít cũng phải có năng lực phân biệt, tránh bị tình yêu lừa gạt.

Chúng ta gác cảm tính sang một bên, đơn thuần đứng ở góc độ trò chơi tâm lý để xem xét vấn đề.

Một đôi tình nhân vô cùng mặn nồng, họ vừa là những cộng sự dìu dắt lẫn nhau, đồng thời còn có vai trò như một đối thủ cạnh tranh, thậm chí có người còn coi đối phương như kẻ thù. Khi đôi bên là những người bạn đời dựa dẫm vào nhau, chúng ta phải học cách giúp đỡ nhau, bắt tay hợp tác. Khi đôi bên lật mặt thành thù, chúng ta cũng không thể khoanh tay chịu trói, nhất định dốc hết sức lực đấu một trận ra trò với đối phương.

Tại sao lại nói những cặp yêu nhau cũng bước đến tình cảnh tiến thoái lưỡng nan của người tù chứ?

Giả thiết hai người thề non hẹn bể, cả hai chưa từng thay lòng đổi dạ thì đây đương nhiên là một cái kết hoàn mỹ ai cũng mong muốn. Thế nhưng nếu như đôi bên đều đổi thay đó cũng chưa chắc là chuyện xấu, ai đi đường nấy. Thế nhưng trong cuộc sống hằng ngày thường xuyên xảy ra loại tình huống thứ ba nhất. Một bên thay lòng đổi dạ tìm được nửa kia tốt hơn, bên còn lại vẫn ngốc nghếch ôm khư khư lời thề ước ban đầu. Trong tình huống này bên thay đổi trước có được người mới đương

nhiên sẽ hạnh phúc hơn. Xét một mức độ nào đó mà nói, có lẽ người đó còn hạnh phúc hơn khi ở với người bạn đời cũ, bởi vì anh ta đã tìm được người mới tốt hơn. Thế nhưng người bị vứt bỏ, bị lừa gạt lại vô cùng bất hạnh. Người bị bỏ rơi chỉ có thể tự mình gặm nhấm nỗi bất hạnh, họ còn phải chấp nhận áp lực tâm lý do sự hạnh phúc của đối phương gây nên.

Nếu các cặp đôi yêu nhau có thể lý trí coi tình yêu như tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù vậy họ sẽ hiểu được rằng bắt đầu từ khi tình yêu đơm hoa kết trái bọn họ đã phải giữ cho mình đường lui. Một mặt tránh ôm giấc mộng hão huyền đối với cái gọi là biển cạn đá mòn, đồng thời cũng không cần phải lo lắng về tương lai mối tình này có rạn nứt hay không. Đó là vì điều đáng sợ nhất đó chính là nửa kia có người mới mà bản thân vẫn không chịu tỉnh ngộ. Khi đó, đối với cả hai mà nói ước mơ hoang đường nhất chính là cái gọi là bên nhau đến cùng trời cuối đất. Lựa chọn lý trí tốt nhất đó là chia tay hòa bình, kết cục tệ nhất là bị bỏ rơi bởi một người thay lòng đổi dạ.

Tuy nhiên, các cặp yêu nhau hay vợ chồng trong cuộc sống hằng ngày đa phần đều không có được sự lý trí như vậy. Đối với họ mà nói tình yêu

vốn dĩ là một thứ gì đó vô cùng cảm tính. Không ai khi vừa bên nhau đã nghĩ đến chuyện chia tay, cho dù khi bị đối phương bỏ rơi họ cũng sẽ ngốc nghếch đợi chờ người đó hồi tâm chuyển ý, cho dù có phải chịu thêm nhiều đớn đau cũng nhất quyết không quay đầu. Tại sao lại như vậy?

Thật ra mọi việc vô cùng giản đơn, mặc dù bọn họ có điểm chung là cùng phải đối mặt với tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù nhưng tình hình trò chơi tâm lý lại khác biệt. Sở dĩ tên tội phạm bị cảnh sát bắt rơi vào tình thế tiến thoái lưỡng nan là vì hai tên đó bị thẩm vấn ở hai phòng khác nhau, vì thế họ không có cơ hội bàn bạc trước. Hơn nữa, cho dù cho bọn họ chút thời gian để thống nhất lời khai đi chăng nữa, họ vẫn sẽ cho rằng đối phương sẽ bán đứng mình.

Thế nhưng tình huống của những cặp tình nhân không giống nhau, sau khi cảnh sát tình yêu trói hai người họ cùng một chỗ với nhau. Việc những đôi tình nhân mặn nồng hay làm hằng ngày là gì? Ngoài việc nói những lời ngọt ngào thì là thề non hẹn biển, một lời thề có thể dùng vô vàn cách nói khác nhau để bày tỏ, đồng thời việc đó còn khiến đôi bên đều vô cùng hạnh phúc. Sự tin cậy và tính khả thi của những lời thề đó tạm

thời chúng ta không bàn đến, thật ra mục đích của những việc đó chỉ có một, đó là khiến đối phương tin rằng bản thân có quyết tâm cùng họ nắm tay đi hết đời người! Hai người yêu nhau giống như đang chơi bài, mỗi lần bốc phải lá bài tình yêu liền đưa cho đối phương với hy vọng rằng có thể đổi lấy sự trung thành và vĩnh hằng của nhau.

Chính vì vậy cho nên lời khuyên trò chơi tâm lý giành cho bạn đó là, nếu như muốn thoát khỏi tình thế tiến thoái lưỡng nan của tình yêu thì cách tốt nhất chính là đừng bao giờ tùy tiện hẹn ước. Một khi đã thề thì nhất định phải làm cho bằng được.

Ý nghĩa của ghen

Những người đang đắm chìm trong tình yêu dường như đều không thích nửa kia của mình tiếp xúc gần gũi với những người khác giới. Có khi đó chỉ là những cuộc trò chuyện lịch sự hoặc những câu nói đùa giữa bạn bè đồng nghiệp, tuy nhiên điều đó sẽ chúng ta cảm thấy không được thoải mái. Loại cảm xúc này thường được gọi là "ghen."

Thời gian bên nhau càng lâu thì mức độ ghen cũng ngày một nhạt dần. Dù cho có nghe thấy, nhìn thấy những hành động đó cũng không cảm

thấy dao động chút nào, thậm chí lâu dần còn trở nên chai sạn không cảm giác, cho dù đó là những câu bông đùa quá trớn, ta cũng chỉ mỉm cười cho qua, không để tâm.

Trong tất cả các loại tình cảm, duy nhất tình yêu là ích kỷ, không muốn chia sẻ với bất kỳ ai. Tuy nhiên tình yêu chỉ có thể sở hữu, không thể bị chiếm dụng. Bạn có thể chiếm được thể xác một người nhưng không cách nào cướp đoạt đi thế giới tinh thần của đối phương.

Việc ghen thực ra là một loại biểu hiện tâm lý đố kỵ. Cho dù thân phận của bạn là gì, địa vị ra sao, chỉ cần là người có tình cảm thì đều không thể tránh khỏi loại tâm lý này. Con người là loài động vật vô cùng thú vị, đứng trước người hoặc vật bản thân yêu thích thường sẽ bộc lộ ra ý thức bảo vệ và bài xích mạnh mẽ. Một khi xuất hiện một sức mạnh bên ngoài có tính uy hiếp tiếp cận người hoặc vật chúng ta quan tâm thì ta sẽ vô thức nảy sinh cảm giác nguy cơ và mất mát lạ lùng, đây chính là điểm chung của tất cả mọi người.

Hai người xa lạ từ lúc quen biết cho đến khi yêu nhau, cùng với thời gian thoi đưa tình cảm giữa họ ngày một đong đầy, tình yêu trong cuộc sống và trong mối quan hệ là hai thái cực hoàn

toàn khác nhau. Tâm lý chiếm hữu rất dễ khiến con người ta bỏ qua nhiều chi tiết quan trọng, chỉ khi nào có cảm giác nguy hiểm mới khiến chúng ta càng thêm quan tâm và trân trọng hơn.

Mọi người đều nói rằng hai con người yêu nhau là họ trao cho đối phương cả trái tim mình, câu nói này thật ra không quá sến sẩm cho lắm. Thế nào là trao nhau trái tim? Đó chính là đôi bên thành thực, thổ lộ những suy nghĩ chân thực nhất trong nội tâm cho đối phương nghe. Cũng tức là hai người yêu nhau trao đổi với nhau một cách tương đối chân thành, thấu hiểu và tha thứ lẫn nhau. Trong tình yêu đôi bên hòa nhập với nhau, nhưng trong cuộc sống họ vẫn để cho đối phương một chút không gian riêng tư.

Trạng thái ghen tuông giống như một trò chơi tâm lý vô thức. Người ghen thông qua những hành động khác thường và tâm lý suy sụp để thể hiện sự bất mãn trong lòng, truyền tải đến đối phương một thông điệp rằng ta rất quan tâm đến họ. Khi bên bị ghen nhận được thông tin này thường dùng những cách thức phù hợp để hóa giải sự bất mãn của đối phương. Đây được coi là một loại hợp tác, một loại giúp đỡ lẫn nhau. Đôi bên giải quyết được nút thắt trong lòng của nhau,

cả hai không còn vì ghen tuông mà nảy sinh cãi vã, từ đó đôi bên đều có lợi.

Trong cuộc sống thực tế của chúng ta, mỗi người đều có một vòng tròn xã giao của riêng mình, vì thế cho nên thi thoảng việc ghen tuông cũng là điều khó tránh. Thế nhưng tốt nhất đừng nên vì những việc này mà khiến đôi bên nảy sinh giao tranh trong âm thầm, chỉ cần đôi bên đủ chân thành giao lưu là được. Thế nhưng việc ghen tuông cũng không hoàn toàn xấu, việc ghen trong tình yêu thường khiến tình cảm càng thêm mặn nồng hơn.

Cân bằng Nash giữa nam nữ

Giờ đây chúng ta đều biết rằng một ván chơi tâm lý thường tồn tại ba yếu tố không thể thiếu.

Ví dụ trong tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù yếu tố không thể thiếu là hai tên tội phạm. Bọn họ chính là người chơi trong ván cờ đọ sức này. Lựa chọn cảnh sát đặt ra cho họ là kế sách chọn lựa. Sự lựa chọn cuối cùng của họ đem lại kết quả quyết định ở mức trung. Nếu trong đó, có một người nhận tội vậy kẻ thật thà sẽ được xử lý khoan hồng, ngược lại kẻ lấp liếm phải nhận mức phạt cao nhất. Chính vì vậy trong

phần kết của câu chuyện này, hai kẻ tội phạm đều lựa chọn thành thật, cả hai đều nhận về cho mình án phạt giống nhau, và vì thế họ đều thu về kết quả ở mức trung.

Có một đôi yêu nhau, họ đều là nhân viên văn phòng làm việc trong thành phố, công việc đã chiếm gần hết quỹ thời gian mỗi ngày của họ, chính vì thế thời gian rảnh rỗi trò chuyện là vô cùng hiếm. Hai người họ cùng hẹn một ngày nào đó sẽ nghỉ phép, sau đó cả hai cùng đi xem phim. Vấn đề lúc này là, đằng trai thích xem phim hành động còn đằng gái lại thích phim kinh dị. Hơn thế nữa cả hai đều không thích thể loại phim mà đối phương thích.

Chúng ta thử dùng những con số để phân tích tình hình, nếu mức độ vừa lòng của đằng trai khi xem phim hành động là 10 điểm, xem phim kinh dị là 2 điểm. Mức hài lòng của đằng gái khi xem phim kinh dị là 10 điểm, xem phim hành động là 2 điểm. Giả dụ hai người họ cùng đi xem phim, việc đi xem cùng nhau khiến điểm số vừa lòng của hai người họ đều được tăng lên thành 10 điểm.

Tình hình đặt ra trước mắt đó là làm sao để cho cả hai người cùng đi xem phim hành động hoặc xem phim kinh dị đây. Vì vậy tình huống hai



người họ phải đối mặt trong trò chơi này đã đạt đến cân bằng giữa Nash. Trò chơi tâm lý này có một ưu điểm đó là cả hai người chơi đều không còn lựa chọn tối ưu nào khác để chọn, bởi vì lựa chọn tốt nhất của từng người đều được quyết định bởi chọn lựa cuối cùng của đối phương.

Trong ván chơi giữa các cặp đôi cũng được gọi là cuộc chiến giới tính. Bởi vì điều này đối với các cặp đôi mà nói đều là biện pháp tốt nhất có thể áp dụng trong tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù. Tuy nhiên cuối cùng bọn họ chắc chắn sẽ đưa ra được một lựa chọn tốt nhất.

Trong trò chơi tâm lý giữa những cặp đôi yêu nhau, nếu một bên thuận theo ý của đối phương đi xem phim thì đương nhiên đây là một phương pháp tốt. Dưới tình hình đó, về cơ bản không ai trong hai người phải thay đổi kế hoạch bởi vì việc đó không đem lại lợi ích gì cho bản thân. Cũng giống như việc hai người cùng đi xem phim hành động, mức độ hài lòng đằng trai là 20 điểm, đằng gái là 12 điểm. Tuy nhiên nếu như đằng trai tự thay đổi kế hoạch, tự đi xem phim hành động một mình và để bạn gái mình đi xem phim kinh dị vậy mức độ hài lòng của mỗi người sẽ chỉ là 10 điểm mà thôi.

Chính vì vậy cho dù là đằng trai cùng bạn gái mình đi xem phim kinh dị hay đằng gái cùng bạn trai xem phim hành động thì đều thu về một kết cục tốt nhất. Và đó chính là cân bằng Nash.

Hay nói một cách khác, ví dụ bởi vì lý do bận công việc mà hai người không hẹn trước, bọn họ chỉ đành tự mình lựa chọn xem thể loại bản thân yêu thích. Trong tình huống đó đằng trai đi xem phim hành động bản thân yêu thích, còn đằng gái thì lựa chọn xem phim kinh dị. Tuy nhiên tình huống tồi tệ nhất đó chính là cặp đôi này có thể họ vô cùng tôn trọng ý kiến của đối phương, cả hai đều hy vọng đôi bên có những chủ đề nói chuyện chung, vì thế bọn họ nhún nhường chọn xem thể loại phim đối phương thích. Mặc dù tình huống này ta thường xuyên gặp giữa các cặp đôi thế nhưng trên thực tế, việc đó sẽ khiến mức độ hài lòng của bọn họ chỉ có 4 điểm mà thôi. Nguyên nhân vì trong trường hợp đôi bên đều chưa thống nhất, mỗi người tự xem thể loại phim mình thích sẽ khiến độ hài lòng của từng người lần lượt là 2 điểm.

Từ đó chúng ta có thể nhận ra rằng, mặc dù cân bằng Nash trong trò chơi giữa cặp đôi yêu nhau có hiệu quả nhất định thế nhưng sự không chắc chắn

trong ván chơi tâm lý này sẽ dẫn đến tình huống hiệu quả thấp.

Ván chơi cãi nhau giữa những cặp đôi

Ngay chương đầu chúng ta đã nói qua cho dù là các cặp tình nhân hay vợ chồng thì việc cãi vã không hề đáng sợ. Tuy nhiên, họ nhất định phải học cách cãi nhau mang tính xây dựng chứ không phải tùy tiện nổi nóng gây lộn. Thế nhưng tình hình thực tế lại ngược lại, cuộc cãi vã của phần lớn đôi yêu nhau thật ra đều vì những việc lông gà vỏ tỏi. Ví dụ như sinh viên đại học - nhóm nảy sinh cãi vã nhiều nhất.

Tình yêu thời đại học là một việc vô cùng tự nhiên và đẹp đẽ, trong vườn trường ta có thể bắt gặp vô số cặp tình nhân, thế nhưng tần suất cãi nhau của họ lại bỏ xa so với những cặp vợ chồng kết hôn nhiều năm. Một phút trước có thể còn mặn nồng anh anh em em, ngay giây tiếp theo đã vì bất đồng ý kiến hoặc vì vài việc linh tinh mà nảy sinh tranh cãi.

Tôi vẫn giữ quan điểm cũ của mình, cãi nhau là việc hết sức bình thường. Tuy nhiên sau khi cãi nhau xong rốt cuộc ai nên là người xin lỗi trước? Có nên chấp nhận lời xin lỗi đó hay không? Đây

đều là những câu hỏi hóc búa đối với những cặp yêu nhau đang ngồi trên ghế nhà trường. Lấy ví dụ Lý Lôi mắc lỗi, cậu ta và bạn gái Hàn Mai Mai của mình nảy sinh mâu thuẫn, tiếp theo đó hai người họ chiến tranh lạnh, và thế là trò chơi tâm lý chính thức bắt đầu.

Dựa theo những tình tiết hay thấy trong phim, nếu nền tảng tình cảm của hai người trẻ vững chắc, Lý Lôi cũng không gây ra lỗi lầm về mặt nguyên tắc thì sau khi kết thúc chiến tranh lạnh hai người họ sẽ vì không chịu nổi nỗi khổ tương tư mà chọn hẹn gặp mặt nhau nói chuyện. Việc nói chuyện lúc này đây thật ra chỉ là một cái cớ để bỏ qua chuyện cãi nhau, đây là một ván cờ tâm lý. Bởi khi đối mặt với tình hình này Lý Lôi và Hàn Mai Mai là người tham gia vào cuộc chơi này, đồng thời họ còn phải tự đưa ra quyết định, chính vì thế đây là một ván đấu tĩnh nhất thời. Ngoài ra, vì thời gian hai người họ tiến hành chiến tranh lạnh không hề trao đổi trò chuyện với nhau, vì vậy không thể nào công kích lẫn nhau, dưới tình huống đó hai người họ gần như rơi vào thế tiến thoái lưỡng nan của người tù.

Chúng ta cùng xem các quyết định mà hai người họ có thể đưa ra, đầu tiên phương pháp Lý Lôi có thể áp dụng là xin lỗi hoặc không xin

lỗi, còn về phía Hàn Mai Mai là chấp nhận hoặc không chấp nhận lời xin lỗi. Đối với Lý Lôi mà nói, nếu lần này cậu ta lựa chọn xin lỗi, Hàn Mai Mai cũng chọn lựa chấp nhận lời xin lỗi đó vậy thì địa vị của cậu ta trong những ngày tháng sau này sẽ nằm ở thế bị động. Thế nhưng nếu như xin lỗi, mà Hàn Mai Mai không chấp nhận vậy cậu ta không phải mất hết thể diện, tương lai có thể sẽ đánh mất đi thế chủ động trong mối tình này hay sao. Việc này nghiêm trọng còn trở thành điểm yếu của Lý Lôi và bị Hàn Mai Mai nắm thóp. Tình huống tốt nhất đó là cậu ta không xin lỗi, Hàn Mai Mai cũng không truy cứu sự việc nữa, như vậy hai người họ không những có thể quay lại những ngày tháng tươi đẹp trước kia mà còn giữ được thế chủ động của bản thân. Nói đến tình huống tốt nhất thì cũng phải nói đến tình huống tồi tệ nhất, Lý Lôi không xin lỗi, thế nhưng Hàn Mai Mai lại bắt buộc cậu ta phải xin lỗi, như vậy sẽ khiến đôi bên vô cùng lúng túng. Mặc dù Lý Lôi có thể bảo vệ thế chủ động của bản thân tuy nhiên cậu ta có thể vì sự ngoan cố cứng đầu của mình mà làm đổ vỡ mối tình này, đánh mất đi người cậu ta yêu thương.

Những điều phía trên là kết quả tương ứng đối với từng quyết định của Lý Lôi, dưới đây chúng ta chuyển sang xem xét Hàn Mai Mai.

Nếu cô ấy chấp nhận lời xin lỗi của Lý Lôi vậy cô ấy sẽ mất đi ưu thế lúc ban đầu. Còn nếu không chấp nhận lời xin lỗi thì Hàn Mai Mai vẫn có thể duy trì hình tượng "lạnh lùng" của bản thân. Thế nhưng việc đó ẩn chứa mối hiểm họa tiềm tàng, có thể sự bướng bỉnh của bản thân sẽ khiến Lý Lôi nổi giận, từ đó khiến tình yêu giữa họ phai nhạt, thậm chí đổ vỡ. Còn nếu Lý Lôi không xin lỗi mà bản thân dễ dàng bỏ qua mọi việc vậy rõ ràng sẽ khiến Lý Lôi càng huênh hoang, vị thế bình đẳng trong tương lai cũng khó giữ. Nếu Lý Lôi không xin lỗi, mà Hàn Mai Mai lại bắt cậu ta xin lỗi, lúc đó mặc dù có thể giữ được thể diện nhưng khó giữ nổi bạn trai.

Trạng thái cân bằng Nash trong cuộc chơi này là Lý Lôi không xin lỗi, Hàn Mai Mai không nhượng bộ, đây cũng là tình huống ta thường gặp nhất trong cuộc sống hằng ngày. Tuy nhiên, việc này sẽ không đem lại lợi ích gì đối với những cặp đôi yêu nhau, ngược lại càng đẩy nhanh tiến độ đổ vỡ của mối tình này. Nếu như một trong hai bên vẫn còn muốn níu kéo, không nỡ buông bỏ đối phương vậy người đó có thể áp dụng các cách chủ động và hòa giải. Như vậy ván chơi này sẽ xuất hiện biến số, từ trò chơi tĩnh trở thành trò chơi động.

Xét về phương pháp, việc không chấp nhận lời xin lỗi chắc chắn là cách tối ưu nhất của Hàn Mai Mai, trong lòng Lý Lôi cũng hiểu rõ việc này, chính vì vậy mà cậu ta mới đáp trả lại bằng cách không xin lỗi. Trò chơi động này phải đối mặt với kết quả giống với thế tiến thoái lưỡng nan của người tù. Cuối cùng dù cho Lý Lôi có là người đưa ra cách hòa giải trước tiên hay hai người họ bàn nhau cách giải quyết đi chăng nữa thì trên thực tế, Hàn Mai Mai đều không thu được bất kỳ tin tức nào khác. Chỉ có vậy mới không ảnh hưởng đến quyết định của cô ấy, và cuối cùng hai người họ đều đạt được sự cân bằng.

Đương nhiên sự phân tích của chúng ta đều dựa trên cơ sở thuyết tâm lý học trò chơi, điều này nhất định sẽ có chút khác biệt so với cuộc sống thực tế. Cho dù là các cặp đôi yêu nhau hay là vợ chồng đi chăng nữa, cãi nhau là việc hết sức bình thường. Vì vậy trên con đường hôn nhân, trò chơi cãi nhau thực tế là một trò chơi lặp đi lặp lại nhiều lần. Trong trò chơi này nam nữ đều không ngừng sử dụng những chiêu thức từng dùng trước đây. Bởi vì trong ván cờ tranh đấu này, một bên không thành thật chắc chắn sẽ bị đối phương "trả đũa" trong ván đấu sau.

Chúng ta hãy cùng xem kỹ ví dụ của Lý Lôi và Hàn Mai Mai. Nếu như Lý Lôi chọn xin lỗi, kết quả Hàn Mai Mai không chấp nhận, đương nhiên tâm trạng của Lý Lôi sẽ vô cùng tệ. Cậu ta tự thấy rằng bản thân hạ thấp cái tôi xin lỗi mà lại bị từ chối phũ phàng, chân thành từ chối không được người khác coi trọng. Vậy thì nếu có lần sau Lý Lôi tuyệt đối không do dự mà chọn cách không xin lỗi để trả thù đối phương. Bởi vì lúc này đây cậu ta biết rằng sự việc không thể tồi tệ hơn nữa, thế nhưng kết quả Hàn Mai Mai nhận được chắc chắn vô cùng tệ. Mặc dù trong cuộc đọ sức lần trước cô ấy chiếm ưu thế, tuy nhiên lần này lại nhận phải trái đắng. Chỉ với nguyên nhân này, lần giao tranh tiếp theo Hàn Mai Mai sẽ tự rút ra bài học cho mình, chủ động hành động. Nếu như vòng lặp ác tính cứ tiếp diễn, nếu lần này Lý Lôi không cho Hàn Mai Mai chút thể diện nào vậy lần sau cô ấy cũng sẽ trả đũa lại, hai người sớm muộn cũng sẽ chia tay.

Cho dù là những đôi yêu nhau hay các cặp vợ chồng sống bên nhau nhiều năm đi chăng nữa, chúng ta sẽ luôn vì chút chuyện vặt trong cuộc sống mà nảy sinh mâu thuẫn, thậm chí cãi nhau. Tuy nhiên điều quan trọng chúng ta phải ghi nhớ thật kỹ, đôi bên đều phải biết rằng cả hai người đều yêu đối phương say đắm. Thỉnh thoảng cãi

nhau sẽ không dẫn đến việc chia tay. Đứng từ góc độ trò chơi tâm lý nhìn nhận vấn đề này bạn sẽ phát hiện ra làm sai xin lỗi, bên còn lại chấp nhận lời xin lỗi, đây là việc có lợi đối với cuộc sống tình cảm của đôi bên. Có nhiều lúc cãi nhau thật ra vô cùng kỳ lạ, cho dù việc đó ta làm đúng hay sai thì đầu tiên chúng ta phải thành khẩn nói một câu "xin lỗi", chỉ với hai chữ đơn giản đó là có thể hóa giải được vô số những việc rắc rối sau này, giúp cho tâm trạng đôi bên đều vui vẻ hơn. Các cặp vợ chồng già thường nói, hai người cãi nhau, càng cãi càng mặn nồng, muốn làm được việc đó không hề khó. Đôi bên khoan dung, thấu hiểu lẫn nhau. Cả hai cố gắng chủ động thực hiện kế sách cân bằng lâu dài "anh (em) xin lỗi, em (anh) chấp nhận lời xin lỗi." Như vậy mới có thể đạt được kết quả tốt, và cuộc sống đôi bên sẽ ngày càng vui vẻ, hạnh phúc hơn.

Chia tay hay không?

Lý Minh là một chàng trai sinh ra trong một gia đình ở phía Bắc Trung Quốc, trong thời gian học đại học cậu ấy rơi vào lưới tình với cô gái sinh ra ở phía Nam mang tên Hàn Nguyệt, tình cảm của hai người họ vô cùng ngọt ngào. Quãng thời gian ngọt ngào nồng thắm thời đại học chớp mắt

đã qua, bốn năm đó như chỉ vừa mới trải qua mấy tiếng trước, giờ đây đã tiêu tan thành mây khói. Lúc sắp tốt nghiệp hai người họ tự lựa chọn tìm việc ở một thành phố gần nhà, kết cục cuối cùng cả hai đành chia tay trong đau khổ.

Những năm gần đây hiện tượng "chia tay sau khi tốt nghiệp" đang rộ lên, ngày càng có nhiều cặp đôi coi việc tốt nghiệp trở thành cột mốc cuối cùng của mối tình sinh viên. Tại sao những cặp đôi yêu nhau vô cùng hạnh phúc mà khi tốt nghiệp lại tan đàn xẻ nghé? Đó là vì trong trò chơi tâm lý này rõ ràng tồn tại một mốc thời gian. Một khi chạm đến mốc đó trò chơi sẽ kết thúc, ván chơi này cũng đi đến hồi kết. Mà những cặp đôi yêu nhau trùng hợp thay họ chọn "cột mốc" đó là thời điểm tốt nghiệp.

Có nhiều người không thể hiểu nổi, họ cho rằng những cặp tình nhân lúc bên nhau thì gắn bó như keo với sơn, vậy tại sao vừa tốt nghiệp nhất định phải chia tay cơ chứ? Thật ra chúng ta không thể đơn thuần đứng ở góc độ cảm tính để phân tích mọi chuyện, điều này còn liên quan đến vấn đề "trò chơi lặp lại hữu hạn" và "trò chơi lặp lại vô hạn" trong trò chơi tâm lý. Để tôi kể cho mọi người một câu chuyện nhỏ để qua đó hiểu sâu hơn

về tầng nghĩa này. Trong tiểu thuyết *Lộc Đỉnh ký* có viết hai tình tiết như sau:

Thái giám Hải Đại Phúc bắt Vi Tiểu Bảo vào Hoàng cung nhưng chính ông ta là người luôn bị Vi Tiểu Bảo đùa cợt, ngay cả tiểu thái giám Tiểu Quý Tử bên cạnh cũng bị giết chết. Từ đó Vi Tiểu Bảo mới bắt đầu mạo danh là Tiểu Quý Tử sinh sống trong Hoàng cung. Trước khi Hoàng đế Thuận Trị xuất gia đã từng giao cho Hải Đại Phúc một nhiệm vụ bí mật đó là phải điều tra ra được ai là hung thủ thật sự đứng sau cái chết của Hoàng hậu Đoan Kính. Hải Đại Phúc võ công cao cường, từ lâu ông ta đã có thể thông qua khẩu âm để phân biệt được đây là Tiểu Quý Tử giả, tuy nhiên ông ta không lựa chọn vạch trần sự thật mà còn âm thầm điều tra kẻ đứng đầu đằng sau mọi việc. Sau này nhờ có Vi Tiểu Bảo mà Hải Đại Phú biết được rằng hung thủ thật sự giết chết Hoàng hậu Đoan Kính lại chính là Hoàng thái hậu hiện giờ. Lúc này Vi Tiểu Bảo cũng không còn giá trị lợi dụng nữa, vì thế Hải Đại Phú đã chơi bài ngửa, nói rằng đã sớm phát hiện cậu ta là đồ giả mạo.

Còn một tình tiết nữa đó là ván cờ giữa Hoàng đế Khang Hy và Vi Tiểu Bảo. Từ lâu Hoàng đế Khang Hy đã biết Vi Tiểu Bảo còn một thân phận

nữa là Hương chủ Thanh Mộc đường của Thiên Địa hội. Tuy nhiên hoàng đế vẫn luôn giả vờ như không biết cho đến ngày tất cả thành viên Thiên Địa hội tụ tập ở phủ Tước gia. Bấy giờ hoàng đế mới lựa chọn ra tay, cho người vây quanh phủ Tước gia, chơi bài tẩy với Vi Tiểu Bảo việc ngài ấy đã sớm biết rõ thân phận của cậu ta. Việc Hoàng đế Khang Hy lật bài tẩy ở đây đồng nghĩa với việc thắng thua đã được định đoạt.

Qua hai tình tiết này chúng ta có thể hiểu được rằng, nếu như giữa Vi Tiểu Bảo, Hải Đại Phú và Hoàng đế Khang Hy có tồn tại một cuộc chơi ganh đua, vậy chiêu "lật bài tẩy" cuối cùng được chúng ta gọi với cái tên "trò chơi lặp lại ván cuối." Nếu Hải Đại Phú và Khang Hy đều không chọc thủng tấm màn che giấu sự thật này mà chọn lựa tiếp tục chơi đùa cùng Vi Tiểu Bảo thì tình huống đó gọi là "trò chơi lặp lại vô hạn." Ý nghĩa của "trò chơi lặp lại có hạn" là trò chơi này rõ ràng có điểm kết thúc, hơn nữa số lần lặp lại cũng vô cùng có hạn. Còn "trò chơi lặp lại vô hạn" thì ngược lại, đôi bên đều không tài nào biết được đâu mới là điểm kết thúc cuối cùng của ván chơi này.

Từ đó chúng ta có thể thấy rằng trong "trò chơi mang tính một lần", "chiến đấu" chắc chắn là kế

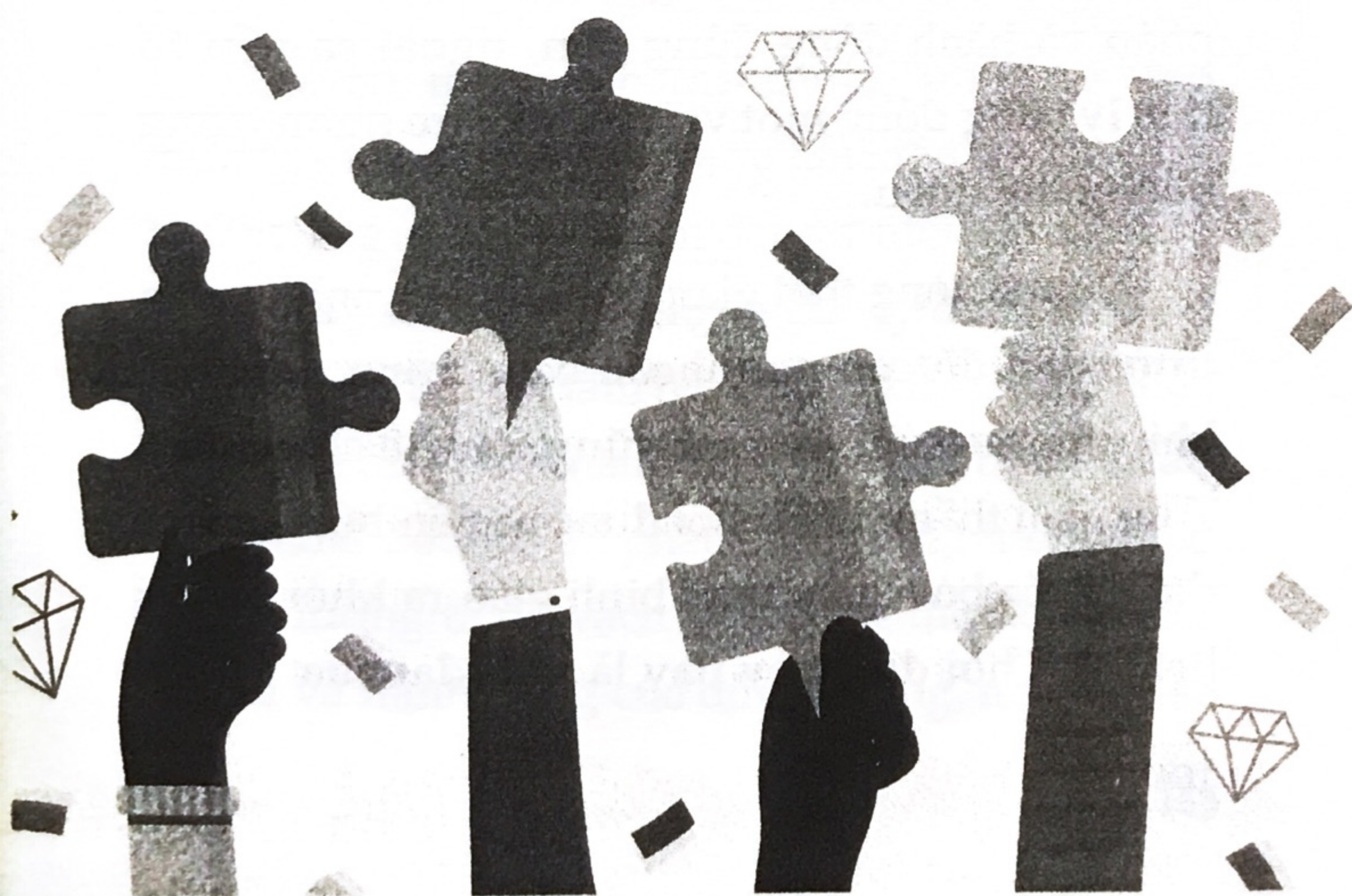
sách tối ưu nhất mà mỗi bên có thể lựa chọn, còn đối với "trò chơi lặp lại" biện pháp có lợi nhất lại chính là "bắt tay hợp tác." Thế nhưng trong "trò chơi lặp lại vô hạn" chúng ta đều biết việc này có hồi kết, và vì thế "trò chơi lần cuối" cũng có thể được coi như "trò chơi mang tính một lần." Vậy thì kế sách tối ưu nhất trong ván chơi cuối cùng của "trò chơi lặp lại vô hạn" vẫn là "chiến đấu." Chúng ta phải hiểu rõ rằng con người ta sở dĩ lựa chọn hợp tác trong trò chơi lặp lại mục đích là vì ván chơi cuối, thế nhưng ván cuối lại chính là hồi kết, sẽ không có bất kỳ trò chơi nào khác trong tương lai, chính vì thế mọi người mới không nghĩ đến những thứ tất yếu sau này.

Nói đến đây những độc giả nhanh nhạy chắc chắn đã tự đúc rút ra đạo lý rồi. Đối với những cặp tình nhân lựa chọn nói lời tạm biết khi tốt nghiệp cũng giống với "trò chơi lặp lại ván cuối." Dù sao thì người trời Nam kẻ đất Bắc, việc sống chung với nhau đương nhiên là một điều gì đó vô cùng không thực tế. Mà tốt nghiệp là hiện thực không thể trốn chạy, vì thế đây đã trở thành ván chơi cuối cùng. Cùng đạo lý như vậy, kế sách tốt nhất lúc này đây là đứng lên chiến đấu, đó chính là nói lời chia tay.

Ngoài ra còn có một loại tình huống như sau: sau khi tốt nghiệp cả Lý Minh và Hàn Nguyệt đều chọn làm việc ở cùng một thành phố, như vậy hai người họ có dễ dàng chia tay hay không? Theo lý mà nói tỉ lệ chia tay được giảm xuống, đương nhiên chúng ta cũng cần phải loại trừ vài trường hợp đặc biệt. Điều này đồng nghĩa với việc hai người họ lần lượt tham gia vào "trò chơi lặp lại hữu hạn" rồi đến "trò chơi lặp lại vô hạn." Vì thế, dựa theo lý luận trò chơi lặp lại vô hạn để chọn lựa, kế sách tối ưu nhất, lý trí nhất là hợp tác chứ không phải chiến đấu, việc hợp tác ở đây cũng đồng nghĩa với việc chọn lựa "ở bên nhau."



TRÒ CHƠI TÂM LÝ TRONG CUỘC SỐNG



Trò chơi tâm lý ở mọi nơi

Trò chơi tâm lý còn có một cách gọi trực tiếp hơn đó là "chiến tranh", có thể cách dùng từ có hơi khoa trương tuy nhiên về bản chất thì hoàn toàn đúng như vậy. Mỗi sáng chúng ta thức dậy, bắt đầu một ngày làm việc, đó cũng là một ngày chiến đấu chính thức bắt đầu. Hằng ngày chúng ta phải tiếp xúc với đủ loại người trong vô số hoàn cảnh, làm những việc giống hoặc khác nhau. Sống trong xã hội loài người này đa phần mọi việc ta làm dù ít hay nhiều đều có liên quan đến người khác. Chỉ cần có va chạm, tiếp xúc với người khác thì nhất định không thể thoát khỏi trò chơi tâm lý xuất hiện khắp mọi nơi. Mà trò chơi tâm lý ngoài việc yêu cầu ta phải có đủ nhận thức về thuyết trò chơi để đưa ra những biện pháp và hành động đúng đắn, ngoài ra yếu tố tâm lý cũng đóng một vai trò hết sức quan trọng không thể thiếu.

Ngược dòng thời gian trở lại hàng nghìn năm trước, khi đó con người còn cầm trong tay binh khí, dựa vào sức lực và sự dũng cảm để chiến đấu. Thời gian thấm thoắt thoi đưa, sự tiến bộ của thời đại đã xóa bỏ chiến tranh binh giáo ra khỏi võ đài lịch sử. Thời đại ngày nay là thời đại của vũ khí

tâm lý ra trận, tất cả sự chiến đấu và đấu tranh đều bước vào thời đại đấu trí.

Lấy một ví dụ dễ hiểu, giả dụ bạn là một nhân viên kinh doanh, bạn cần phải thuyết phục khách hàng công nhận sản phẩm của mình và bằng lòng móc hầu bao ra mua chúng. Khi ra ngoài mua sắm bạn phải đấu trí, mặc cả với các con buôn; những người ở tầng trên luôn gây ồn lúc buổi đêm, bạn phải tìm cách bày tỏ sự không hài lòng của mình một cách khéo léo. Có nhiều điều giữa nam và nữ không thể trực tiếp dùng lời nói để giải quyết mà còn cần dùng đến một số phương pháp khác. Nói một cách đơn giản, chúng ta cần công khai ý tưởng của mình với những người khác nhau, đồng thời cũng cần sự công nhận và đồng ý của bên kia nhằm đạt được điều kiện mà ta mong muốn.

Một cơ thể mạnh mẽ cường tráng và đao thương giáo mác đã dần bị xã hội hiện tại đào thải. Thứ con người xã hội hiện đại cần nhất đó chính là thông qua sự so tài trí tuệ và tâm lý để thăm dò ý tứ đối thủ, nắm bắt tâm lý kẻ thù và thao túng cuộc chơi. Khi ta chiến thắng một trò chơi tâm lý đầu tiên có thể để việc đó phát triển ổn định dựa theo tuyến đường ta đã vạch sẵn, đồng thời kiểm soát lời nói và hành động của đối phương, như vậy sẽ

không gây nên sự đổ vỡ trong quan hệ giữa người với người. Nhưng nếu như trong một cuộc chơi tâm lý nào đó không may thất bại, vậy chúng ta có thể rơi vào tình cảnh bị lừa gạt, bị thao túng, thậm chí còn phải nhận lấy những bài học đau khổ. Tất cả tình hình sẽ vuột khỏi tầm kiểm soát của ta. Loại trò chơi tâm lý này có thể xảy ra giữa người với người hoặc giữa các công ty, các quốc gia với nhau. Một công ty giành phần thắng trò chơi tâm lý trong một cuộc hội nghị kinh doanh sẽ nâng cao thành tích của công ty đó, đồng thời còn thành công biến thắng lợi chuyển hóa thành lợi ích cụ thể. Thế nhưng nếu lỡ thua mất ván này đương nhiên ta sẽ phải hứng chịu những tổn thất vô cùng lớn hoặc thậm chí khó có thể chịu đựng.

Chắc mọi người đều nhớ rằng có ba yếu tố quan trọng trong trò chơi, cả ba yếu tố này đều không bao gồm nhân tố tâm lý. Cũng giống như việc có một hành động và kế sách hoàn hảo thì có thể đạt được kết quả như bản thân mong muốn. Tuy nhiên trong thực tế nhân tố tâm lý cũng là một bộ phận cấu thành nên vô cùng quan trọng. Trong tương lai xã hội phát triển, không nghi ngờ gì nhân tố tâm lý sẽ ngày càng được nhiều người chú trọng hơn.

Trong trò chơi tâm lý chúng ta cược cái gì? Đương nhiên là lòng người. Lòng người là thứ khó dùng tiêu chuẩn đánh giá nhất trên thế giới này. Tuy nhiên mọi người đều mong muốn dùng đủ mọi biện pháp để thao túng, chơi đùa, lợi dụng lòng người. Trong xã hội ngày nay người thật sự có thể thao túng trò chơi tâm lý mới là kẻ chiến thắng cuối cùng.

Hằng ngày khi đọc tin tức chúng ta thường thấy rằng có nhiều kẻ chỉ dựa vào một chiếc điện thoại đã có thể thành công chiếm đoạt số tiền khổng lồ từ nhiều người. Hơn nữa thân phận của những người lừa gạt thường không tầm thường. Xã hội ngày ngày tiến bộ, các chiêu trò lừa đảo cũng ngày một nở rộ, đa dạng đủ các mánh lới như muôn hoa khoe sắc khiến con người ta khó lòng phòng bị. Tại sao những kẻ lừa gạt lại lừa đảo thành công? Đó chính là vì bọn chúng nắm trong tay điểm yếu nội tâm của nhiều người, điểm yếu đó có thể là tham lam cũng có thể là sợ hãi... Đám người lừa đảo lợi dụng điểm yếu mềm trong lòng người cộng thêm những lời nói ong bướm, và rồi bọn chúng đã bắt chuyện làm quen được với những người vô tội. Ngay khoảnh khắc nhấc điện thoại trả lời thì trò chơi tâm lý này

đã chính thức bắt đầu. Kẻ lừa đảo dùng lời ngon tiếng ngọt dụ dỗ, vẽ ra ảo cảnh, dệt nên lời nói hoang đường khiến kẻ bị hại cho rằng đây đều là sự thật, cuối cùng rơi vào cái bẫy đã sớm đặt ra. Những kẻ lừa đảo sử dụng tố chất tâm lý ưu tú của mình và kế sách, hành động tỉ mỉ mà trở thành kẻ chiến thắng trong ván chơi này.

Giữa các công ty và người tiêu dùng cũng không ngừng nảy sinh trò chơi tâm lý, hơn nữa nhiều người thậm chí còn không phát hiện ra điều này. Thật ra cái gọi là biện pháp marketing cũng chính là trò chơi, chẳng qua chỉ đổi tên gọi mà thôi. Nhiều thành phố sẽ tổ chức những buổi triển lãm ô tô, trước khi tổ chức còn cần phải vạch ra đủ loại kế hoạch quảng cáo, đặt ra các phương án tuyên truyền. Tuy nhiên tâm điểm của một vài người đến tham quan không nằm ở buổi triển lãm mà họ chỉ tập trung vào những mẫu xe sang chảnh. Thử nghĩ mà xem làm gì có buổi triển lãm ô tô nào lại không có ô tô cơ chứ?

Xét cho cùng, trong xã hội tiên tiến ngày nay cho dù giữa người với người hay các doanh nghiệp với nhau tất cả mọi người đều bỏ qua lòng người, cuộc chơi này đã thua ngay từ bước đầu.

Hành vi cảm tính thường ngày

Trò chơi tâm lý có nhiều cách thức khác nhau, người chơi dựa theo hành vi của đối thủ để điều chỉnh sách lược và hành động của bản thân. Cho dù dùng lý trí đối phó với sự cảm tính hay áp dụng các biện pháp trái ngược đi nữa thì đều có một mục đích chung là khiến đối phương rơi vào cái bẫy đã giăng sẵn, sau đó dựa theo những điều bản thân dự tính mà tiếp tục hành động. Xét từ góc độ tâm lý học mà nói tình cảm bồng bột của con người trên thực tế, có tốc độ nhanh hơn sự lý trí suy nghĩ của não bộ. Chính vì thế nhiều người chơi tinh tế lợi dụng sự khác biệt giữa cảm tính và lý trí để giành chiến thắng.

Con người đều có thói quen tự cho mình là người thông minh, lý trí, cảm thấy dù trong bất kỳ tình huống nào bản thân cũng có thể giữ được một cái đầu lạnh nhìn nhận đánh giá sự việc một cách khách quan. Thế nhưng thực tế không hề như vậy, mặc dù có người không chịu thừa nhận nhưng quả thật bạn mỗi ngày làm việc, sinh sống, trò chuyện, từng hành động cho đến những phán đoán quyết định của bản thân đều do bị cảm xúc dắt mũi.

Bạn thử nhớ lại tất cả những việc đã làm trong hôm nay xem. Nếu bạn là người không sợ khó khăn, khi đối mặt với tình thế nguy nan hoặc bắt tay vào làm những việc lạ lẫm liệu trong lòng bạn có âm thầm tự cổ vũ cho bản thân hay không? Lúc đó bạn có tự nói với mình rằng "Mình làm được", sau đó tâm trạng trở nên thoải mái, thậm chí còn tràn trề sức mạnh hay không? Nếu như công việc hôm nay xảy ra sự cố liệu bạn có ít nhiều sợ hãi chạm mặt cấp trên, lo lắng cấp trên sẽ hỏi đến việc này hay không? Nếu trong nhà ăn từ xa đã thấy hình dáng cấp trên bạn có lựa chọn một chỗ ngồi cách thật xa hay không? Khi đi siêu thị mua đồ bạn có vì người đại diện một loại thực phẩm nào đó là ngôi sao bạn yêu quý mà chọn mua sản phẩm đó hay không? Khi lựa chọn số điện thoại liệu bạn có chọn những số có liên quan đến sinh nhật của mình hay là không?

Bạn không cần thiết phải phủ nhận, đây không phải một chuyện xấu hổ gì cả, mỗi người đều sẽ có những trải nghiệm tương tự vậy. Bởi vì hành động thường ngày của mỗi chúng ta quả thật được dựng trên động cơ cảm tính của bản thân. Đó cũng có nghĩa rằng từng hành vi cử chỉ của ta đều không phải được quyết định sau khi đã cân nhắc suy nghĩ

mà đó chỉ là những sự lựa chọn trong một khoảnh khắc xuất phát từ nội tâm mà thôi.

Một ván chơi quan trọng rất kỵ việc dùng cảm tính để quyết định, thế nhưng đôi lúc ta khó tránh không thể không nghe theo con tim. Vì vậy một lượng lớn các ván chơi không phải giải quyết trong nháy mắt mà chúng ta phải nhiều lần thu thập thông tin để từ đó phân tích quan sát, cuối cùng đặt ra chiến lược phù hợp với bản thân. Thế nhưng trong cuộc sống hằng ngày có vô vàn sự việc ta không thể tốn quá nhiều thời gian để cân nhắc, hầu như chúng ta đều lựa chọn theo bản năng mà thôi.

Trong khi doanh nghiệp và người tiêu dùng cùng tham gia trò chơi, việc nhân viên bộ phận kinh doanh thị trường có khơi gợi nên dục vọng tâm lý mua sắm hay không là một việc vô cùng quan trọng. Một sản phẩm bán chạy hay không cần doanh nghiệp đó đi quan sát và thu thập những nhu cầu nội tâm mà có thể người tiêu dùng cũng không nhận thức được. Khi mua một món đồ đó không chỉ là mua sản phẩm mà đồng thời ta còn mua kèm ấn tượng của ta về sản phẩm đó. Mặc dù ấn tượng là nhận thức vô cùng cá nhân hóa thế nhưng người làm kinh doanh thị trường lại sâu sắc

nhận thức được đạo lý đó, họ biết làm sao để lợi dụng ấn tượng đó và cuối cùng khiến người tiêu dùng rơi vào cái bẫy mua sắm, trở thành kẻ thua cuộc trong ván bài này và tình nguyện móc hầu bao mua sản phẩm.

Cũng giống như một chai nước ngọt, người tiêu dùng nữ thường nghiêng về việc lựa chọn những chai có in hình nam ngôi sao Hàn Quốc ở vỏ ngoài, còn người tiêu dùng nam lại mua những chai có hình ngôi sao nữ xinh đẹp. Hai tệp khách hàng không quá chú trọng đến việc chai nước đó, thứ họ quan tâm chính là vỏ ngoài mà thôi. Tuy nhiên đối với người bán hàng mà nói nước ngọt mới là sản phẩm, còn những thứ đóng gói bên ngoài chẳng qua chỉ là ấn tượng trong nội tâm người tiêu dùng mà thôi. Đối với người bình thường họ dựa vào ấn tượng cảm tính để lựa chọn sản phẩm, và kết quả là rơi vào cái bẫy của người bán hàng, thua mất trò chơi tâm lý.

Nụ cười sát thương

Chiến thuật trong trò chơi không chỉ là những quy tắc chi tiết được viết ra trên giấy bởi vì trò chơi tâm lý xuất hiện mọi chỗ mọi nơi trong cuộc sống thường nhật. Chính vì vậy chúng ta càng cần tận dụng một cách triệt để năng lực vốn có

của bản thân, ví dụ như biểu cảm khuôn mặt, ví dụ như nụ cười. Nụ cười không chỉ đơn giản thể hiện sự vui vẻ mà nó còn là dấu hiệu mang tính vô hại. Nụ cười trong trò chơi tâm lý cũng là một loại thủ đoạn thể hiện, đằng sau mỗi một nụ cười đều ẩn giấu những nguyên nhân không giống nhau.

Trước đây từng có hai vị giáo sư tiến hành một cuộc thí nghiệm. Bọn họ cho lắp camera mini ở trước trụ bóng rổ, như vậy họ có thể ghi lại biểu cảm của cầu thủ khi ném bóng vào rổ, cuối cùng dùng những thước phim đó vào việc quan sát thí nghiệm. Camera đã ghi lại biểu cảm khuôn mặt của hơn hai nghìn người chơi bóng, kết quả nhận được cuối cùng khiến mọi người vô cùng kinh ngạc. Vốn dĩ theo suy nghĩ của hai vị giáo sư, khi con người ta ném một quả bóng đẹp mắt chắc chắn trong lòng họ sẽ vô cùng vui mừng, sẽ nở nụ cười, biểu hiện biểu cảm tương ứng. Thế nhưng theo kết quả camera ghi lại chỉ có 40% số người nở nụ cười. Phần lớn những người khác là sau khi nhìn thấy quả bóng vào rổ, họ đầu tiên là xoay người lại hoặc ngoảnh đầu đi, mặt hướng về phía đồng đội hoặc khán giả, tiếp sau họ mới để lộ nụ cười, số người như vậy chiếm 42%.

Thông qua cuộc thí nghiệm này hai vị giáo sư đó đã đúc kết ra được kết luận: Khi chúng ta thể hiện nụ cười vui vẻ với đồng đội, thật ra đó không phải nhằm bày tỏ cảm xúc khoái trá của bản thân mà đó chỉ là một hành động thể hiện cho người khác mang tính xã hội mà thôi. Điều họ muốn thể hiện là "bóng vào rổ", "chiến thắng", "đã làm được" chứ không phải cảm xúc vui sướng. Vì vậy chúng ta phải hiểu rõ một điều, trong cuộc sống này, khi người khác mỉm cười với bạn, bạn phải hiểu rõ đó không phải cách bày tỏ cảm xúc mà đó chỉ là một loại thể hiện, còn về mục đích và ý nghĩa của việc đó chúng ta vẫn cần phải suy đoán thêm.

Mỗi người đều biết cười, chúng ta mỉm cười với người nhà, bạn bè, người lạ. Chỉ cần không phải người quá bất lịch sự thì họ sẽ không keo kiệt dành một nụ cười cho người khác. Mặc dù chúng ta đều quen việc coi nụ cười trở thành biểu hiện của sự vui sướng, tuy nhiên thực tế đã chứng minh không phải như vậy. Ngoài ra chúng ta cũng quen với việc dùng nụ cười để chứng minh cảm xúc của một người ra sao nhưng lại quên mất ý nghĩa ẩn giấu phía sau nụ cười.

Nụ cười là thứ vũ khí mạnh mẽ trong trò chơi tâm lý. Khi người chơi mỉm cười, có lẽ bạn đã rơi

vào cạm bẫy anh ta đặt ra, hoặc kế hoạch của đối phương đã đạt được mục đích nào đó, cũng có thể đó là sự ngụy trang nhằm làm nhiễu loạn tầm nhìn của đối thủ. Trong trò chơi tâm lý, nụ cười giống như một loại công cụ, nó có thể ảnh hưởng đến tâm lý đối thủ, khiến người khác cảnh giác hoặc lơ là. Cho dù người chơi có đưa ra sự lựa chọn nào đi chăng nữa cũng chỉ ra rằng người mỉm cười đã áp dụng một loại hành động nào đó, mà mục đích hành động đó có quan hệ mật thiết đối với trò chơi.

Đó cũng chính là lý do tại sao lại có nhiều từ ngữ để miêu tả nụ cười đến vậy. Chẳng hạn như "cười nham hiểm", "cười khẩy", "cười ngây ngô",... Bốn loại từ ngữ hình dung về nụ cười ở trên ta đều có thể thông qua mặt chữ mà hiểu được hàm nghĩa. Nụ cười nham hiểm là nụ cười mang theo ý đồ xấu, thể hiện một tín hiệu nguy hiểm. Đây là hàm ý ta có thể dễ dàng đọc được thông qua nụ cười chứ không phải cảm xúc của đối phương. Nụ cười như vậy thể hiện một sự nguy hiểm, khiến con người ta cảnh giác đề phòng. Nếu chúng ta nhìn thấy nụ cười như này trong trò chơi tâm lý đương nhiên phải áp dụng những biện pháp bảo vệ bản thân, kiểm tra xem bản thân có sơ suất chỗ nào hay không hoặc là cẩn thận quan sát hành động tiếp theo của đối phương để điều chỉnh kế sách một

cách phù hợp. "Cười ngây ngô" toát ra sự vô hại, oan toàn, ít nhất là nó không đem theo tính công kích. Kiểu cười này tương đối bình thường và dễ gặp trong đời sống. "Ngây ngô" là ấn tượng cá nhân của chúng ta đối với kiểu cười này, nụ cười đó không đồng nghĩa với việc đó là một kẻ ngốc thật sự, có thể nụ cười đó truyền tải cảm xúc ngây thơ hiền lành mà thôi. "Cười ngây ngô" trong trò chơi tâm lý có thể là một thủ đoạn của đối phương khiến chúng ta tê liệt, cũng có thể đây là kết quả ngoài ý muốn từ một hành động nào đó đem lại.

Trong trò chơi tâm lý, phương án chiến lược chúng ta vạch ra có thể rất tinh vi tỉ mỉ, áp dụng đâu ra đấy có thể giúp ta đạt được lợi ích như kỳ vọng, đó chính là thứ vũ khí sắc bén của chúng ta trong ván chơi này. Tuy nhiên tất cả chiến lược, tất cả vũ khí cũng đều không mạnh mẽ bằng một nụ cười.

Thế giới này chú trọng bề ngoài

Chắc chắn bạn không nghĩ đến việc ngoại hình của một người cũng có thể trở thành con át chủ bài quyết định nên thắng thua của ván đấu. Trên mạng Internet ngày nay người trẻ thường hay nói đùa với nhau rằng: "Thế giới này chú trọng bề ngoài, người nào có vẻ ngoài xuất chúng thì sẽ

thành công, vẻ ngoài cũng có thể dùng kiếm cơm." Mặc dù đây chỉ là câu nói đùa nhưng không có lửa thì làm sao có khói.

Trước đây cũng từng có báo đài đưa tin tức với nội dung gần giống vậy, họ nói rằng có công ty khi tuyển dụng chỉ nhìn vào bề ngoài mà không quan tâm đến năng lực của ứng viên. Vì vậy một cô gái học lực rất cao nhưng vẻ ngoài bình thường đã phải chịu tủi nhục trong buổi phỏng vấn này. Cô gái đó có bằng tiến sĩ, từng một mình phụ trách rất nhiều dự án ở những doanh nghiệp lớn, sau này vì lí do cá nhân nên đành từ chức, cô ấy đành phải đi tìm việc mới. Trên con đường tìm công việc mới này cô ấy kinh ngạc phát hiện ra rằng rất nhiều đơn vị tuyển dụng không chọn cô mà đều chọn những cô gái xinh đẹp chân dài học lực không cao, không có tí kinh nghiệm làm việc nào cả.

Mặc dù đây chỉ là trường hợp cá biệt thế nhưng chỉ nhiêu đó cũng đủ đại diện cho một vài quan điểm và hiện tượng. Trong cuộc sống, bạn không thể không thừa nhận những cô gái xinh đẹp có ưu thế trong việc giao tiếp, có một khuôn mặt đẹp trai cũng dễ được nhiều cô gái yêu thích. Nếu bóc tách những tầng nội dung sâu xa không nhắc đến thì bước đầu tiên người với người qua lại với nhau

đó là nhìn bề ngoài. Không có ai ngay cái nhìn đầu tiên liền nhận ra được nhân phẩm người này tốt hay xấu, năng lực mạnh hay yếu. Khi chúng ta quen biết những người bạn mới chắc chắn sẽ chọn lựa những người nhìn vừa mắt hoặc xinh đẹp để tán tỉnh, trò chuyện rồi sau đó xác định quan hệ.

Vì thế trong trò chơi tâm lý, hình tượng bên ngoài thật ra cũng là một thứ vũ khí có uy lực vô cùng to lớn. Thế nhưng không nhất định phải là trai xinh gái đẹp, mà cho dù là những người có tướng mạo bình thường như chúng ta, chỉ cần chăm chút một tí cũng có thể biến ngoại hình trở thành thứ vũ khí hữu ích trong ván đấu này.

Năm 2004, trong cuộc bầu cử vào Thượng viện Hoa Kỳ chỉ có hai ứng cử viên. Tiến sĩ Todorov của Đại học Princeton đã tiến hành một cuộc khảo sát về ngoại hình của hai ứng cử viên. Ông in riêng ảnh của hai ứng cử viên và yêu cầu cử tri chọn bức ảnh họ cho rằng đó là người có năng lực. Kết quả của cuộc khảo sát nhanh chóng được tiết lộ và đã dự đoán thành công người chiến thắng chỉ thông qua dữ liệu khảo sát "có vẻ như có khả năng." Điều đó có nghĩa là, ứng cử viên "có vẻ có năng lực" cuối cùng đã nhận được hầu hết số phiếu bầu và đắc cử thành công.

Lẽ nào ngoại hình có liên quan đến việc một người có năng lực hay là không sao? Câu trả lời đương nhiên là không, đây chẳng qua chỉ là ấn tượng mà mọi người gán ghép dựa vào ngoại hình của họ mà thôi. Vậy làm sao mới khiến bản thân trông như người "rất có năng lực" đây? Giáo sư người Đức Ulrich cũng đã viết một báo cáo khảo sát tương tự, ông tin rằng những người mà hầu hết mọi người cho là "không biểu cảm" nhìn chung đều trông "rất có năng lực." Có thể bạn cho rằng mỉm cười sẽ khiến bản thân trông dễ gần và tốt bụng, dễ lấy lòng người khác. Nhưng trên thực tế, mọi người nghĩ rằng "mặt không cảm xúc" sẽ có vẻ nổi trội và mạnh mẽ hơn. Những người như vậy không chỉ dễ dàng được mọi người tôn trọng mà còn ảnh hưởng đến những người khác.

Vậy tại sao người "mặt không cảm xúc" lại khiến người khác nảy sinh loại cảm giác đó? Giáo sư Ulrich cho rằng biểu cảm sẽ bán đứng cảm xúc nội tâm của con người. Người có biểu cảm phong phú thường khiến người ta cho rằng đó là người không có bí mật, mọi vui buồn phẫn nộ đều viết hết trên mặt. Ngược lại, người mặt không cảm xúc sẽ khiến người ta khó đoán được cảm xúc bên trong họ. Chính vì không ai đoán được vui buồn phẫn nộ trong họ, vì vậy vô hình trung sẽ tạo ra

một cảm giác áp bức. Bất kỳ ai khi đối mặt với một người mặt lúc nào cũng lạnh lùng không nở nụ cười, người khó nhìn thấu tâm tư thì trong lòng đều sẽ nảy sinh một sự sợ hãi. Cũng giống như việc khi còn đi học mỗi khi nhìn thấy thầy cô giáo mặt lạnh tanh bước vào lớp học, trong lòng chúng ta ít nhiều cũng có chút e dè, không biết hôm nay thầy cô giáo vui vẻ hay tức giận.

Dựa trên những yếu tố vừa nói đến ở trên, người với khuôn mặt lạnh tanh không cảm xúc khiến người khác khó nhìn thấu được cảm xúc và tâm tư. Những người như vậy dễ khiến người khác nảy sinh một cảm xúc sợ hãi kiêng dè. Con người chỉ sợ sệt những người hoặc vật mạnh hơn, vì vậy những người mặt không cảm xúc càng khiến người khác cảm thấy mạnh mẽ, trông có vẻ như có năng lực.

Mà thứ trò chơi tâm lý đặt cược chính là tâm lý, chỉ dựa vào ngoại hình đã khiến lòng người hỗn loạn, liệu còn có ai dám xem nhẹ năng lực của họ?

Kỹ xảo chiến thắng ảo giác

Nhiều người chơi thích đặt ra một vài cạm bẫy để làm nhiễu loạn đối thủ, một khi đối phương nhận được tin tức về kế sách ắt hẳn sẽ làm ra hành

động đáp trả, rất có thể hành động đáp trả đó lại đúng với ý muốn của ta. Đó là vì việc người chơi để lộ tin tức chẳng qua là một cú lừa, hoặc nội dung của tin tức đó mang tính sai lệch, từ đó khiến đối thủ rơi vào cạm bẫy. Vậy phải làm sao để nhìn thấu ý đồ trong lòng đối phương và tranh thủ lúc họ còn chưa phát hiện chớp thời cơ thao túng tâm lý đối thủ? Lúc này chúng ta có thể sử dụng "ảo giác" để đạt được mục tiêu.

Sự bồng bột của con người thường nhanh hơn những suy nghĩ tỉ mỉ, mắt rất dễ bị những thứ ta nhìn thấy được mê hoặc, tai dễ bị những thông tin nghe thấy lừa gạt. Chúng ta quen với việc áp đặt thêm ấn tượng của bản thân khi nhìn nhận một sự việc, từ đó khiến bản thân bị lừa lúc nào không hay, đến cuối cùng có lẽ ta cũng không biết được vấn đề của bản thân nằm ở đâu.

Con số là một ảo giác dễ khiến con người ta lú lẫn nhất trong cuộc sống. Khi đi mua sắm ta thường chú ý đến những mặt hàng có dán tấm bảng giảm giá đặc biệt. Một chiếc áo khoác nhìn cũng thuận mắt có giá 198 Nhân dân tệ, mặc dù chỉ còn 2 tệ nữa là tròn 200 Nhân dân tệ, tuy nhiên con số 198 khiến trong lòng chúng ta cảm thấy thoải mái hơn. Bộ máy vi tính có giá gốc 4000 Nhân dân

tệ, tuy nhiên nhằm thúc đẩy doanh số bán hàng mà giảm giá chỉ còn 3500 Nhân dân tệ, việc này khiến nhiều người bị rung động, họ cảm thấy lần này bản thân đã chiếm được món hời lớn. Thế nhưng khi ô tô giảm giá từ 210.000 Nhân dân tệ xuống còn 200.000 Nhân dân tệ, chúng ta cũng không có quá nhiều cảm xúc mặc dù ô tô giảm giá sâu hơn so với máy vi tính.

Đây chính là sự kỳ diệu trong tâm lý của mỗi chúng ta. Một số sự đổi thay nhỏ cũng khiến chúng ta lay động. Cùng với nội dung như vậy, nếu đổi một cách thức khác thì có lẽ cảm giác và ấn tượng của ta cũng vì vậy mà đổi thay.

Vậy thì trong trò chơi tâm lý, chúng ta nên làm thế nào để tạo ra ảo giác cho đối thủ? Thật ra để làm được điều này vô cùng đơn giản. Đây không phải một kế hoạch và hành động khó nhằn để tạo ra sự thay đổi. Chúng ta chỉ cần sửa đổi một chút kế sách ban đầu là được. Ví dụ biến hộp sắt thành hộp gỗ, đổi màu đỏ thành màu xám, cho dù ta áp dụng một cách khác nhìn thì có vẻ tương tự nhau nhưng chúng đem lại sự khác biệt nhất định. Dùng một phương thức khác để thể hiện một nội dung tương tự, không cần làm những việc khác, trong lòng đối thủ chắc chắn sẽ

nảy sinh sự nghi ngờ, từ đó đưa ra những phán đoán sai lầm. Điều đó cũng giống như việc một người bình thường đi lại trong làng, nếu người đó cả tuần mặc độc một bộ quần áo đi ăn ở quán mỳ trước cổng làng, bỗng một hôm anh ta áo vest lịch lãm xuất hiện ở đó. Mặc dù vẫn là người đó, anh ta vẫn đến ăn mỳ nhưng cái nhìn của người trong làng đối với anh ta đã có chút thay đổi.

Người dân trong làng đều cho rằng liệu có phải người này đột nhiên phát tài, làm ăn kiếm được bộn tiền, trúng giải độc đắc hoặc đi làm chuyện lừa đảo hay không? Những người khác nhau sẽ có những phỏng đoán khác nhau, sau đó họ dựa theo sự suy đoán của bản thân mà có những hành động tương ứng. Ví dụ có người cảm thấy anh ta chắc chắn đã làm ra chuyện vi phạm pháp luật sẽ cố gắng duy trì khoảng cách, tránh anh ta càng xa càng tốt. Người cho rằng anh ta đã trúng giải độc đắc sẽ xởi lởi bắt chuyện, xem xem bản thân có kiếm được chút lợi lộc gì hay không. Người đoán anh ta làm ăn thành công có sự thay đổi về thái độ, trước đây thái độ của họ đối với anh ta vô cùng bình thường nay đột nhiên quay ngoắt 180 độ vô cùng tôn trọng. Thế nhưng trên thực tế, người đó chẳng làm cái gì cả, chẳng qua anh ta chỉ thay một bộ đồ và đi ăn ở quán ăn khác mà thôi. Một sự thay

đổi đơn giản liền khiến những người khác nhau nảy sinh ảo giác khác nhau.

Câu hỏi đặt ra ở đây là ảo giác có tầm quan trọng thế nào trong trò chơi? Chúng ta đều biết rằng trong trò chơi đôi bên cần dựa theo kế sách và hành động của đối phương để thay đổi kịp thời sau đó mới tiếp tục ứng phó. Việc đó cũng giống như đá bóng, bạn nhắm vào bên trái thủ môn, thủ môn lại nhào người về bên trái, tuy nhiên nếu động tác của bạn chỉ là động tác giả, giả vờ tấn công bên trái nhưng thực tế lại sút bóng vào bên phải, khi đó kết quả sẽ thay đổi. Động tác giả của bạn khiến thủ môn phán đoán sai phương hướng, và như vậy đương nhiên sẽ để lọt bóng, thua mất ván đấu.

Hiệu ứng khung ngôn ngữ

Trong một cuộc thi, đối với cùng một sự việc người chơi hai bên sẽ lựa chọn nhìn nhận từ những góc độ khác nhau và khắc ghi trong lòng ấn tượng cũng khác nhau. Trong tâm lý học, loại lựa chọn góc độ này được gọi là "hiệu ứng khung", đây là một trong những kỹ xảo cơ bản nhất khi con người ta bắt đầu trò chơi tâm lý. Kiểu "lựa chọn này" thường là một loại năng lực thuyết phục, đóng gói một sự việc nào đó bằng những câu chữ ở góc độ khác nhau và khiến sự việc mới tạo nên áp lực và

sợ hãi về mặt tâm lý cho đối phương, từ đó đạt được mục đích thắng lợi.

Lấy một ví dụ đơn giản như sau, khi có một nửa chén rượu đặt trước mặt, bạn sẽ thấy thế nào? Bạn sẽ cho rằng đó là "một chén rượu chỉ còn lại một nửa" hay "tại sao chén rượu này lại còn những tận một nửa?" Cùng một loại rượu, lượng rượu cũng không thay đổi, tuy nhiên những người không giống nhau ắt sẽ có quan điểm, tư duy, góc độ nhìn nhận đánh giá khác nhau. Vì vậy sẽ ảnh hưởng của chúng đối với tâm lý chúng ta cũng không giống nhau. Trò chơi tâm lý là một trận chiến, người chơi phải dùng đủ các kế sách và hành động để tác động, kích thích đến tâm lý đối phương, tạo ra khó khăn cho họ, khiến họ thất bại vì những yếu tố tâm lý như lo sợ, nghi ngờ.

Vậy "hiệu ứng khung" đã đóng gói ngôn ngữ trở thành một món vũ khí sắc nhọn như thế nào? Chúng ta đều biết rằng mục đích cuối cùng của trò chơi là thắng lợi, vì chiến thắng mà trong từng giai đoạn ta sẽ áp dụng những phương pháp trò chơi khác nhau. Nếu bạn muốn dùng ngôn ngữ tạo ra khó khăn cho đối phương và khiến bản thân đạt được các nhu cầu vậy thì có thể sử dụng hiệu ứng khung ngôn ngữ.

sợ hãi về mặt tâm lý cho đối phương, từ đó đạt được mục đích thắng lợi.

Lấy một ví dụ đơn giản như sau, khi có một nửa chén rượu đặt trước mặt, bạn sẽ thấy thế nào? Bạn sẽ cho rằng đó là "một chén rượu chỉ còn lại một nửa" hay "tại sao chén rượu này lại còn những tận một nửa?" Cùng một loại rượu, lượng rượu cũng không thay đổi, tuy nhiên những người không giống nhau ắt sẽ có quan điểm, tư duy, góc độ nhìn nhận đánh giá khác nhau. Vì vậy sẽ ảnh hưởng của chúng đối với tâm lý chúng ta cũng không giống nhau. Trò chơi tâm lý là một trận chiến, người chơi phải dùng đủ các kế sách và hành động để tác động, kích thích đến tâm lý đối phương, tạo ra khó khăn cho họ, khiến họ thất bại vì những yếu tố tâm lý như lo sợ, nghi ngờ.

Vậy "hiệu ứng khung" đã đóng gói ngôn ngữ trở thành một món vũ khí sắc nhọn như thế nào? Chúng ta đều biết rằng mục đích cuối cùng của trò chơi là thắng lợi, vì chiến thắng mà trong từng giai đoạn ta sẽ áp dụng những phương pháp trò chơi khác nhau. Nếu bạn muốn dùng ngôn ngữ tạo ra khó khăn cho đối phương và khiến bản thân đạt được các nhu cầu vậy thì có thể sử dụng hiệu ứng khung ngôn ngữ.

Con người thường dùng ngôn ngữ để thuyết phục người khác, mặc dù nội dung không giống nhau nhưng kết quả đem về lại y hệt nhau. Cho dù bạn dùng lý luận thuyết phục hay đe dọa đi chăng nữa, chỉ cần đối thủ chấp nhận, điều đó chứng tỏ chiến lược trò chơi của bạn đã phát huy tác dụng. Chính vì hàm nghĩa ngôn ngữ tùy vào góc độ của mỗi cá nhân mà có sự thay đổi, cùng một sự việc nhưng qua miệng của những người khác nhau sẽ mang lại những hiệu quả khác nhau. Chẳng hạn bạn muốn thuyết phục một người thì cần phải dùng đến sức mạnh ngôn ngữ khiến đối thủ chấp nhận quan điểm của bạn. Vậy thì quan điểm như nào mới đủ cổ vũ lay động lòng người, càng dễ được người khác mở lòng đón nhận đây? Theo nghiên cứu chỉ ra con người ta càng thiên về việc chấp nhận những quan điểm tiêu cực, cũng tức là "sợ hãi" là nhân tố có sức thuyết phục nhất.

Giáo sư Keller đã tiến hành thí nghiệm trên 100 người đàn ông và phụ nữ trung niên, ông áp dụng hiệu ứng khung để tiến hành một thí nghiệm kiểm tra tâm lý với nội dung chính nhằm phát hiện ung thư. Trong quá trình thí nghiệm, Giáo sư Keller đã đưa ra tuyên bố tích cực về "việc phát hiện ung thư sớm sẽ cải thiện tỷ lệ

chữa khỏi" cho 50 người tham gia. Mặt khác giáo sư thay đổi giọng điệu nói với 50 người tham gia khác rằng "nếu không sớm phát hiện ung thư giai đoạn đầu thì sẽ khó điều trị." Cách làm này nhằm đánh giá tâm lý sợ hãi của những người tham gia. Cuối cùng, kết quả thí nghiệm đã chứng minh rằng những người tham gia thí nghiệm cảm thấy sợ hãi trước lời giải thích tiêu cực càng có nhiều khả năng bị thuyết phục hơn.

Yếu tố tâm lý trong mỗi ván chơi đều là thứ hết sức quan trọng. Khi chúng ta đưa ra quyết sách hoặc hành động không thể bỏ qua yếu tố tâm lý. Còn loại hiệu ứng khung ngôn ngữ này vừa hay là vũ khí sắc bén đủ sức tấn công vào tâm lý đối phương, bởi vì gần như tất cả mọi người đều quen với việc bị những điều tiêu cực thuyết phục.

Điều đó cũng giống việc bạn đi chợ mua thịt vậy, tay cầm một miếng thịt ba chỉ đa phần là thịt nạc, thật ra bạn vô cùng thỏa mãn và chuẩn bị tính tiền. Tuy nhiên vào lúc này ở bên cạnh bỗng có người lên tiếng: "Ối dồi ôi, tại sao miếng thịt này lại có ba phần là thịt mỡ vậy!" Lúc đó bạn sẽ làm thế nào? Nhiều người khi nghe thấy câu nói đó liền không thể chấp nhận được, sau đó họ vô thức đặt miếng thịt lại chỗ cũ, tiếp tục lựa chọn thức ăn khác.

Nếu ta đổi một góc nhìn khác để suy nghĩ, nếu trong một ván chơi, bạn không hy vọng đối thủ từ chối yêu cầu của bản thân vậy bạn có thể lợi dụng tâm lý sợ hãi này để chơi một ván đấu tâm lý với họ. Hãy nhớ rằng càng là những lời nói khuyên nhủ tích cực thì càng không có sức thuyết phục. Ngược lại, những câu nói tiêu cực thậm chí có tính khủng bố lại càng dễ thuyết phục người khác.

Đề tài bán đứng nội tâm

Trò chơi là cuộc đọ sức xem thông tin ai thu được càng nhiều, càng chính xác hơn, vì thế trong cuộc đấu tâm lý nếu có thể nắm rõ tình trạng tâm lý của đối thủ thì chúng ta đã chiến thắng một nửa rồi. Tuy nhiên con người đều sẽ bảo vệ bản thân, rất ít khi đem nội tâm bản thân phơi bày ra trước mặt người khác, vậy ta phải làm sao mới có thể nắm được trạng thái tâm lý đối phương đây? Thật ra điều đó không hề khó như bạn hằng nghĩ. Nếu như trong cuộc sống hằng ngày bạn để ý một chút sẽ phát hiện ra rằng chủ đề được nhiều người khi tụ tập bàn tán thường có thể bán đứng tâm tư suy nghĩ của một người.

Ngày thường chúng ta cùng bạn bè trò chuyện cũng phải chú ý đến trạng thái của đối phương. Có thể bạn của bạn đang gặp phải chút khó khăn,

cảm xúc vô cùng kém; hoặc là họ vừa mua vé số và trúng giải độc đắc, tâm trạng vô cùng phấn khởi. Trong điều kiện cảm xúc và trạng thái tâm lý khác nhau thì nội dung và chủ đề nói chuyện cũng khác nhau. Chẳng hạn bạn muốn thử thao túng tâm lý một người, phương pháp cơ bản nhất là cố gắng tìm hiểu suy nghĩ nội tâm của họ. Đáng tiếc rằng nhiệm vụ cơ bản nhất này thường khiến nhiều người gặp khó khăn. Tôi tin rằng xung quanh chúng ta nhất định tồn tại một nhóm người, nhóm người này từ trước đến giờ không hiểu về trạng thái tâm lý người bên cạnh, họ lúc nào cũng vì không biết quan sát nét mặt của người khác mà bị phê bình, thậm chí bị giáo huấn.

Khi con người ta tụ tập hoặc trò chuyện riêng, ta thường thông qua chủ đề cuộc trò truyện để truyền đạt thông tin. Trong quá trình của trò chơi tâm lý, ta phải am hiểu thấu hiểu trạng thái tâm lý của đối thủ qua một vài chủ đề nói chuyện, sau đó dựa theo lượng thông tin thu thập được để vạch ra bước tiếp theo và chuẩn bị hành động.

Có nhiều lúc chúng ta sẽ chủ động nói với người khác về đề tài cá nhân của mình, điều này chứng tỏ cái gì? Điều này chứng tỏ rằng tâm lý người đó đang trong trạng thái vô cùng hạnh phúc.

Ví dụ trong cuộc trò chuyện sau đó anh ta kể với bạn hoặc người khác về những việc liên quan đến "thời thơ ấu của họ trôi qua ra làm sao", " lúc họ ở nhà thì như thế nào." Điều này thể hiện người đó không có chút tâm lý cảnh giác nào với bạn, chính vì không có chút lá chắn phòng bị nào nên họ mới không kiêng dè gì nói ra hết những chuyện riêng tư cá nhân.

Cũng có thể sẽ có người cảm thấy mơ hồ, tại sao khi kể về những chuyện riêng tư cá nhân thì chứng tỏ người đó đang ở trong trạng thái hạnh phúc? Nhà tâm lý học, tiến sĩ Fergus đã từng thực hiện một cuộc khảo sát trên 72 sinh viên đại học. Ông ấy đặc biệt chọn một bộ phim hài và một bộ phim bi kịch cho 72 sinh viên đó xem và điều tra xem họ sẽ trò chuyện với người quen ngay sau khi xem phim về chủ đề gì. Kết quả khảo sát cuối cùng cho thấy sau khi xem phim hài kịch, hầu hết những sinh viên này sẽ trò chuyện vui vẻ với bạn bè về các chủ đề cá nhân như tiền bạc và sức khỏe thể chất. Điều đó có nghĩa là, khi con người ta đang ở trạng thái vui vẻ, họ thường có mong muốn cởi mở và chủ động trò chuyện với bạn bè về một số chủ đề riêng tư. Bởi vì mọi người có xu hướng không phòng bị khi họ có tâm trạng tốt, nên những người sẵn sàng cởi mở với bạn và

thảo luận về các chủ đề riêng tư thường có tâm trạng vui vẻ.

Tìm hiểu xem một người giờ phút này đang có trạng thái tâm lý ra sao là thứ vũ khí quan trọng trong trò chơi tâm lý. Nếu tâm trạng đối phương đang tốt, cảm xúc hưng phấn vậy cũng có nghĩa rằng những hành động tiếp theo của người đó cũng tràn đầy sức lực, chiến lược hành động cũng vô cùng thông minh. Ngược lại, khi tâm lý người tham gia vào ván cờ tâm lý này ở trạng thái tồi tệ, họ nhìn nhận bất cứ việc gì cũng như có một tầng sương trước mắt, vậy những hành động tiếp theo nhất định cũng mang theo sự tiêu cực, thậm chí họ có thể từ bỏ hành động hoặc làm bừa, như vậy vừa hay tạo cơ hội cho ta giành chiến thắng.

Thuật tâng bốc trong trò chơi tâm lý

Trong cuộc sống thường nhật ắt hẳn chúng ta thường gặp phải những tình huống lúng túng, đó là cảnh mọi thứ xung quanh rơi vào yên lặng. Cho dù đối phương là người quen hay kẻ xa lạ đi chăng nữa thì trong quá trình trò chuyện một khi bầu không khí xung quanh trở nên tẻ nhạt sẽ khiến con người ta thấy không thoải mái. Hơn nữa, sự im lặng ít nói của đối phương còn khiến ta không biết nên làm sao bởi vì bạn căn bản không thể thu

được chút thông tin gì từ đối phương, không biết rằng trong đầu anh ta đang nghĩ gì. Chính vì thế nên kiểu người như vậy rất khó qua lại và đối phó.

Nhiều ván chơi bắt đầu bằng lời nói, ví dụ đối thủ của bạn không nói một tiếng nào, không giao thiệp với một ai, vậy bạn không thể thu thập được bất cứ tin tức nào để nghĩ ra đối sách đối phó với anh ta. Tuy nhiên những người trầm mặc ít nói này cũng không phải bất khả chiến bại, nếu như anh ta không nói chuyện vậy ta nghĩ cách để anh ta mở miệng nói. Cho dù anh ta là kiểu người có tính cách gì đi chăng nữa thì chúng ta cũng có thể chơi một ván chơi tâm lý với họ, khiến đối phương mở miệng hoặc khiến họ nói ra càng nhiều điều.

Tiến sĩ William của Đại học bang Wichita đã tiến hành một thí nghiệm như sau, ông ấy phát một chủ đề cho 4 sinh viên cụ thể và yêu cầu họ thảo luận về vấn đề này. Sau đó mời 20 sinh viên được đến nghe phần thảo luận của 4 người họ và đánh giá chấm điểm. Tuy nhiên, tiến sĩ William có một yêu cầu đối với 20 sinh viên đóng vai trò là giám khảo. Yêu cầu họ không cần đánh giá về chủ đề thảo luận mà phải nói về nó, hoặc khen hoặc chê. Sau khi 20 sinh viên hiểu rõ nhiệm vụ, họ bắt đầu chờ đợi 4 sinh viên khác lên thảo

luận. Khi cuộc thảo luận bước vào giai đoạn sôi nổi, 20 sinh viên điên cuồng khen ngợi 2 người trong số họ, trong khi 2 người còn lại phải nhận lấy những lời phê bình nặng nề. Quả đúng như dự đoán của tiến sĩ William, hai sinh viên được khen ngợi lên tận tầng mây tràn đầy năng lượng và nói chuyện nhiệt tình hơn. Còn hai sinh viên bị chê bai trách móc càng ngày càng ít nói, cuối cùng họ không mở miệng nói chuyện nữa.

Vì vậy khi bạn muốn moi móc được thông tin từ đối phương, khiến họ nói nhiều thì chỉ cần áp dụng cách tâng bốc họ là được. Khi đó bạn sẽ kinh ngạc phát hiện ra rằng sau khi đối phương nhận được vô vàn lời tâng bốc có cánh tâm trạng họ sẽ trở nên thoải mái, ngày càng nói nhiều hơn. Ngược lại, nếu bạn không muốn nghe một số người lên tiếng hoặc khiến những kẻ nói liến thoắng luôn mồm yên lặng trong giây phút vậy hãy không nể nang gì phê bình, chỉ trích, kiên định đứng về phía đối lập với họ. Cho dù họ nói gì đi chăng nữa bạn cũng phải làm ngược lại, chỉ cần khắc ghi một điều đừng lỡ miệng khen họ.

Trò chơi tâm lý trong cuộc sống muôn hình vạn trạng, có lúc chúng ta cần đối phương nói liên mồm, anh ta càng nói nhiều thì càng có lợi với ta.

Con người trong trạng thái hưng phấn kích động thì lời nói của họ sẽ không qua sự suy nghĩ của não bộ, những gì nên nói hoặc không nên nói đều có thể không cẩn thận mà buột miệng nói ra. Đó chính là mục đích ta không ngừng tâng bốc, khen ngợi đối phương. Ngược lại, nếu như bạn cần đối phương duy trì sự yên lặng, không muốn họ nói quá nhiều vậy hãy làm ngược lại với hành động của họ. Chỉ cần bạn đảm bảo rằng làm vậy sẽ không khiến đối phương nổi trận lôi đình và trở mặt với bạn là được.

Tâm lý của con người là thứ rất dễ nắm bắt. Khi lời nói của bạn được mọi người khẳng định, tâm trạng bạn sẽ vô cùng vui sướng, sau đó sẽ càng nói nhiều hơn. Thế nhưng nếu như bạn không ngừng bị người khác phủ định và chê bai thì bạn tự nhiên sẽ mất đi hứng thú mở miệng nói chuyện.

Đừng tùy tiện hứa hẹn

Lời hứa không phải một liều thuốc an thần ta tùy tiện kê đơn cho người khác mà đó là một cách hợp lý để hồi đáp lại những người bằng lòng cùng bạn hợp tác.

Các bậc cha mẹ thường căn dặn con cái rằng: "Chỉ cần lần thi cuối kỳ này con đứng hạng nhất thì

bố mẹ sẽ mua cho con món đồ chơi mà con thích." Lời hứa này nhìn giống như đang dùng vật chất để thôi miên khích lệ con trẻ nhưng trên thực tế, đây là một quy tắc do các bậc làm cha làm mẹ thiết lập nên. Nếu con trẻ bị món quà cám dỗ đồng ý với điều kiện bố mẹ đặt ra vậy đồng nghĩa với việc quy tắc này sẽ bắt đầu được thi hành trước khi con trẻ thi cử. Cảnh sát cũng thường hứa với kẻ tình nghi phạm tội, chỉ cần người đó bằng lòng đứng ra làm nhân chứng, tố giác những đồng phạm khác thì hắn ta sẽ được xử lý khoan hồng.

Loại hứa hẹn này được chia ra làm hai loại, một loại mang tính ép buộc và một loại mang tính răn đe. Hứa hẹn mang tính ép buộc nhằm khiến đối phương đưa ra những hành động có lợi với ta, ví dụ kẻ tình nghi chấp nhận lời hứa, thay đổi khẩu cung của bản thân bán đứng đồng bọn. Còn mục đích về lời hứa hẹn mang tính răn đe lại hoàn toàn trái ngược. Lời hứa loại này nhằm ngăn cản đối phương làm ra những hành động tạo bất lợi đối với ta, ví dụ đồng bọn của kẻ tình nghi hứa rằng sẽ chăm sóc người nhà của hắn nhưng yêu cầu hắn phải giữ im lặng trước cảnh sát.

Thật ra nhiều lúc chúng ta sẽ có một loại cảm giác, hình như giữa hứa hẹn và uy hiếp không có

một ranh giới rõ ràng, chúng được quyết định bởi cách ta nói chuyện có mềm mỏng hay là không mà thôi. Chẳng hạn trên đường tan làm về nhà chúng ta gặp phải bọn cướp, tên cướp A có thể sẽ nói với bạn rằng không muốn chết thì nộp hết tiền ra đây. Điều này có nghĩa rằng nếu bạn không làm theo mệnh lệnh của hắn ta, giây tiếp theo bạn có thể sẽ về gặp ông bà. Tuy nhiên cũng có một tình huống khác, tên cướp B có lẽ sẽ nói rằng chỉ cần ngoan ngoãn nghe lời và giao nộp tiền thì chúng sẽ không làm rụng một cọng tóc của bạn. Loại tình huống này sẽ khiến những lời hứa hẹn mang tính răn đe và sự uy hiếp mang tính cưỡng ép trở nên khác nhau. Ngược lại, sự uy hiếp mang tính răn đe thực ra không khác mấy so với lời hứa hẹn mang tính cưỡng ép, tùy thuộc vào tình hình cụ thể lúc bấy giờ mà thôi.

Từ đó có thể thấy rằng, khi chúng ta thề non hẹn bể nhất định phải khiến lời hứa vượt qua phạm vi cần thiết. Một khi lời hứa hẹn của bạn thành công thay đổi hoặc ảnh hưởng đến hành vi của người khác vậy chứng tỏ rằng lúc đó bạn phải thực hiện lời hứa của mình. Khi đã đạt được mục đích, có chăng bạn sẽ có cảm giác bản thân bị thiệt thòi, dường như bản thân đã hứa hẹn hơi quá. Vì thế chúng ta phải biết rằng khi hứa hẹn



với người khác, cái giá bản thân phải trả càng ít càng tốt. Điều đó cũng có nghĩa rằng khi ta hứa với người khác, chỉ cần đạt được giới hạn thấp nhất của sự cần thiết là được, bởi vì phần vượt qua đó sẽ không đem lại cho bạn chút lợi ích nào cả. Cũng với cùng đạo lý như vậy, uy hiếp cũng cần phải có chừng mực, không được vượt quá phạm vi cần thiết. Bởi vì bạn uy hiếp quá mức khiến đối phương khó lòng tin tưởng. Tuy nhiên sau khi uy hiếp bạn lại không làm việc, lúc đó sự tín nhiệm và năng lực của bạn sẽ bị hoài nghi. Làm sao để nắm bắt được sự chừng mực trong này cần người chơi phải dựa theo tình huống thực tế để đưa ra lựa chọn phù hợp. Điều đó cũng giống với việc bạn không thể vì bị người khác phát hiện ra bản thân ăn trộm một cái đùi gà mà quay sang uy hiếp giết chết cả nhà họ được!

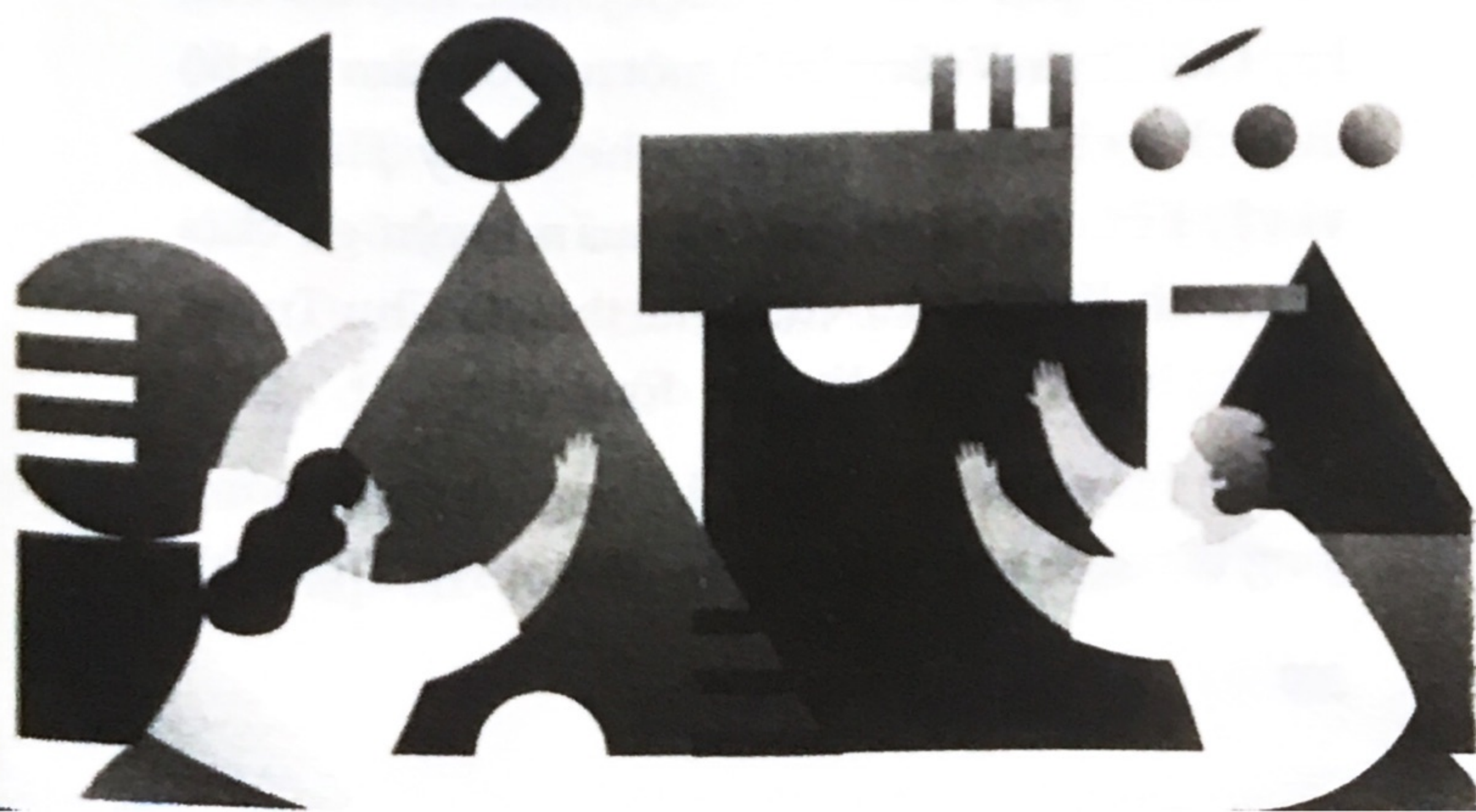
Khi người chơi trong một ván cờ uy hiếp đối thủ, tình huống có khi lại trái ngược, đa phần mọi người cho rằng đe dọa nghiêm trọng, chí ít cũng phải đến mức dọa đối phương sợ chết khiếp. Chỉ khi dọa cho đối phương sợ mất mật thì những việc tiếp theo mới trở nên thuận lợi. Hơn nữa bước tiếp theo mới là độ đáng tin của sự đe dọa, xem xem đối phương có thật sự bị dọa chết khiếp hay không, liệu có làm đối phương tin rằng nếu không

làm đúng ý họ sẽ có kết cục thê thảm hay không. Thật ra độ đáng tin cậy của sự đe dọa mới là thứ quan trọng nhất. Nếu đe dọa quá lố hoặc không đủ độ thì không thể nào đạt được mục đích.

Nói chung, trong điều kiện lý tưởng, nếu không còn vấn đề khác để cân nhắc, nếu đối thủ bị đe dọa tin tưởng vào cái kết khó coi khi làm trái lời và cảm thấy lo lắng sợ hãi vậy họ sẽ ngoan ngoãn nghe lời, không dám làm trái. Mục đích của trò chơi nằm ở kết quả, trong suốt ván chơi chỉ cần thủ đoạn ta dùng có tác dụng thì đó là phương pháp hay, khi cần thiết đừng keo kiệt sự hứa hẹn và cũng đừng quên đi sự uy hiếp đe dọa.



TRÒ CHƠI GIÚP BẠN MỘT TAY



Trí thông minh trò chơi chọi gà

Hiện nay, chúng ta hay dùng câu thành ngữ "ngây người như phỗng" để tả một người vì sợ hãi hoặc kinh ngạc mà đứng thừ người ra, đây là một câu mang nghĩa chê bai. Thế nhưng ý nghĩa gốc của câu nói này lại không phải như vậy, nghĩa của nó trái ngược hoàn toàn với nghĩa tiêu cực ngày nay chúng ta vẫn đang sử dụng. Câu thành ngữ này xuất phát từ sách *Trang Tử* thiên *Đạt Sinh*, nội dung cuốn sách này kể về việc Kỷ Tỉnh Tử giúp Chu Tuyên Vương huấn luyện gà chọi.

Kỷ Tỉnh Tử là một nhân vật nổi tiếng trong việc huấn luyện gà chọi ở thời kỳ Tam Quốc. Những chú gà do một tay ông ấy huấn luyện nên dũng mãnh vô cùng, vang danh khắp thiên hạ. Có nhiều người vì hâm mộ mà đến tìm gặp, họ hy vọng ông ấy có thể giúp bản thân huấn luyện ra một con gà chọi anh dũng thiện chiến. Khi đó vừa hay Chu Tuyên Vương lại là một người đam mê bộ môn chọi gà. Ông từ lâu đã nghe về Kỷ Tỉnh Tử, vì vậy liền cho người mời về huấn luyện gà chọi của mình. Kỷ Tỉnh Tử vừa nghe thấy là Chu Tuyên Vương tuyên gọi liền lập tức đồng ý.

10 ngày sau Chu Tuyên Vương vô cùng nóng lòng bèn đến nơi huấn luyện để hỏi Kỷ Tỉnh Tử:



"Ngươi đã huấn luyện xong cho con gà chọi của ta hay chưa?" Kỷ Tỉnh Tử lắc đầu đáp: "Thưa bệ hạ, hiện giờ vẫn chưa được. Con gà này hiện nay, chỉ cần nhìn hoặc nghe thấy tiếng của con gà chọi khác liền chỉ biết xông lên chiến đấu, vẫn chưa đạt đến tiêu chuẩn đặt ra." Chu Tuyên Vương không thể làm gì khác hơn chỉ có thể tiếp tục đợi. 10 ngày dài đằng đẵng nữa lại trôi qua, lần này Chu Tuyên Vương không muốn tự đến nơi huấn luyện mà ra lệnh cho thuộc hạ đến đó hỏi thăm tình hình trước. Tên thuộc hạ đó quay về và bẩm báo như sau: "Thưa bệ hạ ngài Kỷ trả lời vẫn chưa huấn luyện xong, con gà đó vẫn quá hấp tấp, cần thêm chút thời gian rèn luyện thêm."

10 ngày nữa lại trôi qua, lần này Chu Tuyên Vương không thể đợi thêm được nữa, ông lại đến nơi huấn luyện tìm gặp Kỷ Tỉnh Tử: "Ngươi đã huấn luyện con gà chọi của ta 30 ngày rồi, vẫn chưa huấn luyện xong hay sao?" Kỷ Tỉnh Tử mỉm cười đáp lại: "Vừa đúng lúc con gà chọi này giờ đây không còn sự kiêu căng nữa, nó đã biết che giấu đi tinh thần chiến đấu của bản thân, có thể ra chiến đấu được rồi."

Chu Tuyên Vương nghe vậy vô cùng vui mừng, ông lập tức đi xem xét tình hình của con gà chọi.

Kết quả khi nhìn thấy con gà đó giờ đây ngây ra như khúc gỗ. Đối mặt với sự khiêu khích của các con gà chọi khác cũng không có chút phản ứng gì, không sợ hãi cũng không cựa quậy, dáng vẻ như không nhìn thấy những con gà khác vậy. Chu Tuyên Vương có chút buồn bực, ông bèn quay sang hỏi Kỷ Tỉnh Tử: "Ta bảo ngươi huấn luyện cho ta một con gà chọi thiện chiến, sao ngươi lại huấn luyện nó thành một khúc gỗ vậy?" Kỷ Tỉnh Tử cười mà không nói gì, ông đưa con gà chọi đó ra sân đấu, kết quả đối thủ vừa khiêu khích lúc trước giờ đây lại co giò bỏ chạy.

Chu Tuyên Vương vô cùng vui mừng, ông hỏi Kỷ Tỉnh Tử rằng tại sao con gà chọi của ông ấy lại dũng mãnh đến vậy? Kỷ Tỉnh Tử đáp lại: "Con gà này nhìn thì có vẻ như một khúc gỗ, thế nhưng thực tế tất cả tinh thần của nó đã ngưng tụ lại bên trong. Như vậy mới có thể đứng vững như núi không chút lay động giữa âm thanh huyên náo và ánh sáng chói lóa từ thế giới bên ngoài. Ngoài ra con gà này cũng nhờ vào khí thế của bản thân uy hiếp đối thủ khiến họ bỏ chạy. Ưu điểm của điều này là có thể răn đe đối thủ, đồng thời có thể dùng dáng vẻ ngây ngốc để làm tê liệt và lung lạc đối thủ."

Thông qua câu chuyện kinh điển này chúng ta có thể biết được rằng ý nghĩa thực tế của câu thành

ngữ "ngây người như phỗng" cũng tương tự với những câu "tẩm ngẩm tầm ngầm mà đấm chết voi", "lù khù mà vác cái lu chạy", "người khôn tỏ vẻ khù khờ." Mở rộng ý nghĩa này sang hành vi xử thế của con người, nếu như chúng ta lúc nào cũng ganh đua hiếu thắng, không bằng lòng thay đổi tâm lý cạnh tranh của bản thân vậy chắc chắn sẽ gặp họa lớn, từ đó khiến quan hệ với những người xung quanh trở nên căng thẳng, thậm chí coi đối phương như kẻ thù. Thế nhưng nếu ta có thể xóa bỏ tâm lý cạnh tranh này và thông qua những phương pháp khác không cần tốn một binh một tốt, không đánh mà thắng.

Còn điển cố về câu "ngây người như phỗng", thật ra trong đó, đã bao gồm nguyên tắc cơ bản nhất của trò chọi gà. Khiến đối thủ đánh giá sai thực lực đôi bên, khiến họ nảy sinh dự đoán lệch lạc, cuối cùng vì sự phán đoán sai lầm đó mà họ thua cả ván cờ. Còn chúng ta nhân cơ hội đối phương phạm lỗi liền phát huy toàn bộ năng lực hạ gục đối thủ.

Đặt ra giả thiết nếu như có một con gà chọi đen và gà chọi trắng trên chiến trường, hai con gà đó chỉ có hai lựa chọn, một là xông lên chiến đấu và hai là quay đầu bỏ chạy. Nếu như con gà đen lựa chọn bỏ chạy vậy đồng nghĩa với việc con

trắng chiến thắng. Còn nếu hai con đều chạy trốn thì đây sẽ là một ván đấu hòa. Còn nếu cả hai con không những không bỏ chạy mà ngược lại còn dũng mạnh xông lên chiến đấu, kết quả nhận về là cá chết lưới rách. Từ đó ta có thể thấy rằng đối với hai con gà chọi đó, kết quả tốt nhất bản thân có thể nhận được đó là khiến đối phương chạy trốn mà bản thân vẫn hiên ngang đứng vững, như vậy có thể không đánh mà thắng. Thế nhưng loại chọn lựa này cũng ẩn giấu bên trong rủi ro như đối phương không rút lui, cuối cùng đôi bên đều tổn thất.

Chúng ta hãy lấy các con số để so sánh một cách trực quan hơn. Nếu hai con gà lựa chọn chiến đấu, kết quả đôi bên đều thương vong, điểm số hai bên bị trừ đi 2 điểm. Nếu một bên bỏ chạy, bên còn lại vẫn chiến đấu thì sẽ được cộng 1 điểm, còn bên bỏ chạy bị trừ 1 điểm. Hai bên đều bỏ chạy thì cả hai bị trừ 1 điểm. Từ đó ta có thể thấy rằng việc hai con gà lựa chọn tiếp tục chiến đấu thì sẽ dẫn đến tổn thất lớn nhất.

Vì thế đã xuất hiện hai điểm cân bằng Nash trong trò chơi chọi gà này, con đen chiến đấu con trắng rút lui hay con trắng chiến đấu con đen rút lui. Vấn đề then chốt nhất trong đây nằm ở chỗ ai tiếp tục nghênh chiến và ai quay người bỏ chạy.

Chỉ có trò chơi có một điểm cân bằng Nash mới có thể dự đoán được kết quả. Thế nhưng khi ván đấu xuất hiện đến hai hoặc nhiều hơn hai điểm cân bằng Nash thì khó lòng mà đoán trước được kết quả. Trò chọi gà thuộc loại trò chơi khó dự đoán được kết quả bởi vì chúng ta không tài nào khẳng định chắc chắn rằng đôi bên rốt cuộc sẽ chọn lựa ra sao.

Trò chơi của một bộ phận ít người

Năm 1994, nhà kinh tế học người Mỹ giáo sư Arthur đưa ra lý thuyết về trò chơi quán bar. Trong đời sống có nhiều ví dụ tương tự với thuyết trò chơi quán bar, bao gồm những vấn đề như "mua bán cổ phiếu", "cá độ bóng đá", "tắc đường." Thật ra những vấn đề vừa kể trên đều là hiện thân một cách cụ thể của trò chơi quán bar, mà đối với những vấn đề loại này con người ta thường gọi là "trò chơi của một bộ phận ít người."

Giáo sư Arthur đặt ra giả thiết có 100 người thích đi đến các quán bar, vào cuối tuần những người này thường đột nhiên đưa ra quyết định đi quán bar hoặc ở nhà. Đầu tiên không gian quán bar có hạn, cũng tức là nó sẽ không thể chứa nổi cả 100 người. Còn nếu như 100 người này đều chọn lựa vào quán bar ngồi thì chắc chắn sẽ có người

cảm thấy không thoải mái, vì vậy chi bằng ở nhà còn sướng hơn. Một giả thuyết khác, ví dụ quán bar có đủ chỗ cho 60 người, nếu một người trong số họ nói rằng nếu trong quán bar có hơn 60 khách thì sẽ không đi. Vậy 100 người này phải làm sao để đưa ra quyết định nên đi quán bar hay là không?

Ván chơi này có điều kiện tiên quyết đó chính là tin tức của tất cả những người tham gia đều chỉ giới hạn ở số người đi đến quán bar. Bọn họ chỉ có thể dựa vào dữ liệu cũ để phán đoán, cuối cùng vạch ra kế hoạch hành động cho lần này. Ngoài ra trong tay họ không hề có bất kỳ chút tin tức nào có thể dùng để tham khảo, hơn nữa những người tham gia cũng không trao đổi thông tin với nhau.

Người chơi tham gia vào trò chơi quán bar phải đối mặt với một vấn đề nan giải: nếu như nhiều người đều dự đoán số người đi đến quán bar sẽ vượt quá con số 60 và lựa chọn ở nhà, vậy số người cuối cùng đến quán bar chắc chắn sẽ vô cùng ít ỏi, lúc đó dự đoán họ đưa ra hoàn toàn sai lầm. Thế nhưng cũng có khả năng nhiều người đoán rằng số người đi đến quán bar ít hơn con số 60 vì thế họ đều lựa chọn đi bar, lúc này đây số người chọn đi bar sẽ tăng cao. Một khi vượt qua cột mốc 60 người thì dự đoán này cũng sẽ trở nên sai lầm.

Người thực sự đưa ra lựa chọn chính xác chắc chắn là người nắm được thông tin của người khác. Nhưng trong trò chơi quán bar này, thông tin của 100 người đều giống nhau, bọn họ chỉ có thể dùng dữ liệu cũ làm cơ sở phán đoán. Hơn nữa vì giữa các cá nhân không thể tự do trao đổi thông tin, chính vì vậy họ cũng khó lòng biết được người khác lựa chọn ra sao, vì thế cho nên việc dự đoán chính xác gần như không thể xảy ra.

Cuối cùng, giáo sư Arthur lần lượt làm thí nghiệm với người thật và máy tính mô phỏng tình huống, kết quả ông ấy thu về hai kết quả vô cùng thú vị.

Đầu tiên, trong cuộc thí nghiệm người thật, sự phán đoán của người tham gia thể hiện thông qua một biểu đồ hình sin. Mặc dù những người chơi khác nhau sẽ có dự đoán khác nhau thế nhưng đa phần bọn họ đều áp dụng phương pháp quy nạp để phán đoán. Vì thế, chúng ta có thể coi kết quả thí nghiệm với người thật xem như lựa chọn lý trí của con người. Người chơi thông qua sự lựa chọn của những người trước đó để dự đoán, thế nhưng sự dự đoán này đã được thực tiễn chứng minh là sai lầm trong nhiều trường hợp.

Còn kết quả máy tính mô phỏng lại là một kiểu khác. Lúc đầu số người đi quán bar không có quy luật cố định, tuy nhiên sau một quãng thời gian hệ thống lựa chọn ra tỉ lệ so sánh giữa người đi và không đi quán bar là 60:40. Nếu như coi kết quả do máy tính mô phỏng càng toàn diện khách quan thì chứng tỏ kết quả này càng sát với quy luật thông thường hơn.

Nói tóm lại, nếu như sự lựa chọn của bạn khác với phần đông mọi người thì có thể bạn sẽ trở thành kẻ thắng cuộc. Khi mọi người chọn đi quán bar mà bạn ở nhà, khi mọi người ở nhà thì bạn lại đi quán bar. Phần đông nông dân cho rằng giá thịt heo sẽ sụt giảm nên từ bỏ không nuôi nữa, việc đó dẫn đến cung không đủ cầu, đương nhiên khi đó giá bán sẽ lại tăng cao chóng mặt. Còn nếu khi đó bạn lựa chọn chăn nuôi nhiều heo hơn thì chắc chắn tiền kiếm đếm không xuể. Cái gọi là "trò chơi của một bộ phận ít người" nhằm chỉ người thắng cuộc trong trò chơi là thiểu số.

Cũng giống như trên sàn giao dịch cổ phiếu, mỗi người chơi đều dự đoán hành động của người khác, đồng thời còn phải cố gắng vắt óc cố gắng không giống với người khác. Nếu lúc này tâm lý chung của mọi người là bán tháo cổ phiếu mà

chúng ta lại đang ở giai đoạn mua mạnh. Trong hoàn cảnh này nếu giá cổ phiếu bị giảm xuống quá thấp chúng ta sẽ trở thành người thắng cuộc. Ngược lại khi chúng ta đang ở thế bán cổ phiếu mà phần đông mọi người lại muốn mua, vậy tình huống tốt nhất chính là cổ phiếu ta đang có tăng trưởng mạnh, khi đó ta sẽ kiếm được món hời lớn.

Thế nhưng trong cuộc sống thực tế việc người chơi cổ phiếu áp dụng kế sách gì ta khó lòng mà đoán trước được. Bọn họ đều sẽ dựa vào kinh nghiệm trước đây để đưa ra những sự lựa chọn khác nhau. Chính vì thế trong trường hợp này chúng ta cũng có thể dùng trò chơi của một bộ phận ít người để lý giải cho trò chơi cổ phiếu này.

Nếu áp dụng điều này vào việc tắc đường trong thành phố, trò chơi của một bộ phận ít người cũng có thể đem lại cho ta một lối suy nghĩ hoàn toàn mới. Trong cả quá trình này kinh nghiệm và cá tính tài xế sẽ phát huy tác dụng lớn. Những người tài xế có kinh nghiệm có thể tránh những đoạn đường hay tắc, còn người không đủ kinh nghiệm sẽ khó lòng thoát được cảnh xe nối thành hàng dài giờ cao điểm. Có những tài xế vì muốn kịp thời gian mà chọn con đường ngắn nhất, mà một bộ phận tài xế khác vì tránh cảnh xe cộ nối đuôi nhau hàng giờ liền, họ chấp nhận đi vòng vèo

mất một đoạn. Vì vậy vẫn chỉ có một số ít người mới chiến thắng trong trò chơi.

Hai thái cực cản trở thành công

Sống trên đời này chúng ta lúc nào cũng phải giữ mối liên hệ với người khác, mà sự giao thiệp giữa người với người thường đứng trước vô vàn vấn đề, ví dụ như cả tin và đa nghi. Hai điều này sẽ cản trở sự thuận lợi kết nối giữa con người với nhau, hơn nữa hai loại trạng thái này còn thường xuyên thay đổi. Bởi vì chúng ta nhẹ dạ cả tin mà sau khi bị người khác lừa sẽ bước đến một trạng thái cực đoan, không còn tin tưởng vào bất kỳ việc hay người nào nữa. Khi đó ta sẽ mang theo thái độ nghi ngờ để nhìn nhận tất thảy mọi thứ xung quanh.

Hai loại trạng thái này đều là biểu hiện của sự non nớt. Tin tưởng không đồng nghĩa với cả tin. Cả tin là chỉ một người không có bất kỳ chủ kiến và không biết phân biệt thông tin. Người cả tin không cân nhắc, suy nghĩ kỹ về việc bản thân muốn làm, không biết cụ thể nên làm ra sao. Tuy nhiên bọn họ mù quáng tin những người ưu tú hơn mình, không có một phán đoán đúng đắn về lời nói của người khác. Bảo sao làm vậy, dù người khác nói gì họ cũng tin, đây rõ ràng là biểu hiện



của tâm trí chưa trưởng thành. Còn người đa nghi lại khiến người ta đau đầu theo kiểu khác. Trong mắt những người đó thế giới này chỉ có một màu xám, dường như tất cả mọi người đều muốn lừa gạt, gây bất lợi cho họ. Người đa nghi và người cả tin có một điểm chung đó là họ cũng không có khả năng phán đoán thông tin, không có được sự phán đoán và phân tích phù hợp, lúc nào họ cũng ở trong trạng thái nghi kỵ mọi thứ.

Một người tiều phu làm mất mất chiếc rìu, anh ta cho rằng nhất định là hàng xóm đã lấy trộm mất. Vì thế người tiều phu liền bắt đầu mỗi ngày quan sát người hàng xóm, hy vọng có thể tìm ra manh mối anh ta đã lấy cắp chiếc rìu. Sau khi anh ta nghi ngờ hàng xóm của mình, từng hành động lời nói của người hàng xóm đó trong mắt anh tiều phu bỗng trở nên đáng nghi lạ thường. Mãi cho đến một tháng sau, trong một lần lên núi anh tiều phu bỗng tìm thấy chiếc rìu bị mất của mình. Sau khi người đó trở về, anh ta lại cảm thấy người hàng xóm chả có điểm gì đáng nghi nữa cả.

Đây là một ví dụ điển hình đa nghi là một loại thiếu hụt tâm lý. Tào Tháo cũng mắc phải loại tật xấu này. Đại thần có lòng tốt đắp chăn cho Tào Tháo lúc ngủ, ấy vậy mà việc đó đã khiến Tào Tháo kinh hoàng tỉnh giấc và dùng đao chém đầu

vị đại thần đó. Tào Tháo cho rằng người đó muốn ám sát ông ta. Đây là một loại khiếm khuyết tính cách dưới sự chi phối và ảnh hưởng của nhận thức bất thường gây nên. Kiểu người như này lúc nào cũng đặc biệt cố chấp đưa ra những quan niệm, suy nghĩ không hợp logic, thiếu căn cứ. Vì vậy mỗi người đa nghi đều vô cùng căng thẳng, mối quan hệ giữa họ với người khác cũng không tốt đẹp gì. Bọn họ lúc nào cũng ở trong trạng thái âu lo, vì thế nhìn dáng vẻ họ vô cùng tiều tụy. Đa nghi không đem lại chút ích lợi gì đối với sự mạnh khỏe về mặt tâm lý cả.

Cuộc sống của những người cả tin và người đa nghi đều vô cùng cực khổ, phần lớn thời gian mỗi ngày của họ là dùng để phản kháng lại bản thân, cuối cùng khiến chính mình kiệt quệ, chả làm tốt việc gì cả. Nếu muốn rũ bỏ tình thế khó khăn này thì cần phải có một cuộc đấu tranh tâm lý với chính bản thân, hoàn thành trò chơi cải tiến bản thân.

Đầu tiên chúng ta hãy cùng tìm hiểu qua về đặc điểm tính cách và nguyên nhân khiến họ trở thành những người đa nghi.

Người đa nghi thường thiếu hụt sự tự tin. Họ lúc nào cũng nghi thần nghi quỷ nhìn thì có vẻ họ đang nghi ngờ người khác nhưng thực tế người họ

nghi ngờ lại chính là bản thân mình. Nguyên nhân chính vì không đủ tự tin nên họ không có cảm giác tin tưởng vào chính mình. Họ cảm thấy bản thân không bằng người ta, tuy nhiên lòng tự tôn của họ lại vô cùng mạnh mẽ, chính vì vậy đã dẫn đến việc lúc nào họ cũng nghi ngờ rằng người khác đang thảo luận, tính kế họ. Càng suy nghĩ nhiều về vấn đề này thì nó càng trở thành sự thật, cuối cùng rơi vào hầm chông của sự đa nghi không thể thoát ra. Đa nghi không phải con người ta sinh ra đã có. Người không tin tưởng vào người khác thường là vì trước đây họ quá tin người nên mới nhận phải tổn thương và đả kích. Kiểu người như vậy rất dễ tin người, vì thế chính sự cả tin đã dẫn đến việc họ dễ dàng coi những người không quá thân quen trở thành tri kỷ. Hơn nữa họ còn kể bí mật của bản thân cho nhiều người biết, kết quả cuối cùng có thể họ sẽ bị người họ cho là tri kỷ bán đứng, trêu đùa hoặc lừa gạt. Sau khi chịu đả kích như thế bọn họ sẽ tự dựng lên một bức tường phòng ngự trong nội tâm, từ đó không còn tin tưởng vào bất kỳ ai nữa, đối với bất cứ việc gì họ cũng đều nghi ngờ hết lần này đến lần khác.

Khi một người bắt đầu trở nên đa nghi, lối tư duy của họ cũng sẽ nảy sinh sự sai trái lệch lạc. Khi đứng trước một việc hay một người, trước hết họ

sẽ tự tạo ra cho bản thân một kẻ thù giả, chuyện gì họ cũng nghĩ đến tình huống xấu nhất, sau khi đặt ra một mục tiêu tốt đẹp họ lại đi tìm bằng chứng chứng minh phán đoán lập luận của bản thân là sai lầm, điều này sẽ tạo nên một vòng tuần hoàn ác tính không thể bị phá vỡ.

Người quá đa nghi sẽ vì những việc căn bản không tồn tại hoặc sẽ không xảy ra mà lo nghĩ nát óc, ủ rũ không vui, nếu tình trạng này kéo dài sẽ khiến sự đố kỵ trở nên dữ dội hơn. Từ đó lòng dạ của họ cũng hẹp hòi hơn, kết quả dẫn đến khó tài nào chung sống hòa thuận với hàng xóm láng giềng. Lúc này chúng ta cần điều chỉnh lại tâm trạng của bản thân, thực hiện nhiều ván chơi tâm lý, thông qua vài cách có hiệu quả để cải thiện thiếu hụt tính cách của những người như vậy. Cuối cùng ảnh hưởng một cách nghiêm trọng đến cuộc sống và sự giao thiệp của chúng ta. Vì vậy người đa nghi nhất định không thể cứ để mặc đó, chúng ta cần phải điều chỉnh lại tâm trạng của bản thân, tham gia nhiều lần vào trò chơi tâm lý và thông qua những phương pháp hữu hiệu để cải thiện khiếm khuyết tính cách này.

Học cách phát hiện ưu điểm của bản thân, thông qua việc này để tìm lại sự tự tin hoặc xây dựng lại sự tự tin. Con người không thể chỉ lấy

kính lúp để phóng to những khuyết điểm, chúng ta cũng phải tự mình khai thác ưu điểm của bản thân, tin vào năng lực của chính mình. Tự tin là một thứ gì đó chạm không tới, nhưng có thể nhìn thấy. Khi một người bắt đầu trở nên tự tin, từng cách tư duy của họ cũng theo đó mà đổi thay theo. Khi nhìn nhận đánh giá về người và vật, chúng ta phải luôn nghĩ đến những điều tốt đẹp, dần dần điều đó sẽ hình thành nên lối tư duy tích cực nhằm rũ bỏ bóng tối đeo bám trong tâm lý khi xưa. Thứ hai, nếu như mục đích chỉ nhằm tăng cường sợi dây giao thiệp giữa con người với nhau thì đừng có tự mình suy nghĩ giải quyết. Nhiều lúc sự đa nghi đến từ sự hiểu nhầm và hiểu sai của đôi bên, đối với những tình huống như này ta có thể giao thiệp để xóa nhòa. Hiểu rõ về suy nghĩ của đôi bên, nếu có hiểu nhầm thì chung tay giải quyết hiểu nhầm đó, không có hiểu nhầm đã là một điều vô cùng vui mừng rồi. Bạn phải biết rằng nhiều xung đột thật ra hoàn toàn có thể tránh được nhưng cả quá trình đó đã thiếu mất giai đoạn giữa cùng ngồi xuống cho nhau cơ hội trao đổi.

Con người luôn thích cạnh tranh và phân tài cao thấp trong trò chơi với những người khác mà quên mất chính bản thân mình. Con người là một loài động vật phức tạp, có suy nghĩ, có tình cảm,

biết cân nhắc và đồng thời cũng phát sinh vô số vấn đề và chướng ngại vật. Một vài việc không thể thông qua người khác để giải quyết mà chỉ đành tự bản thân đối mặt, thử trò chuyện với nội tâm hoặc nếu không được đành áp dụng biện pháp mạnh tham gia vào một ván chơi. Trong ván chơi này chúng ta tự mình đóng giả người của hai đội.

Không có kẻ chiến thắng mãi mãi

Trên đời này không có thứ gì gọi là ưu thế vĩnh hằng cả, cho dù đó có là cá nhân hay tập thể đi chăng nữa đều không thể nào luôn đứng ở đỉnh cao mãi mãi. Nguyên nhân vì cho thứ cá nhân hay tập thể luôn phải đối mặt đó là sự cạnh tranh, là đề tài bất biến. Chỉ cần có cạnh tranh thì sẽ không có kẻ chiến thắng mãi mãi. Người từng thất bại sẽ trưởng thành nhanh hơn, vì vậy chúng ta không được đánh giá thấp những đối thủ bị ta đánh bại. Những người am hiểu bắt chước cũng có ngày vượt qua bản gốc, ví dụ về những người trải qua bao khó khăn cuối cùng giành được chiến thắng không phải là trường hợp hiếm. Tất cả mọi người đều đang chạy đua, chỉ cần bạn dừng lại nghỉ chân thì sẽ bị người khác vượt qua.

Chiến lược kinh doanh của Adidas trong quá khứ luôn được coi là một cuốn sách giáo khoa và

thậm chí được gọi là một khuôn mẫu trong ngành. Nhưng kiểu chiến lược kinh doanh này có thể dễ dàng được học hỏi và bắt chước bởi những người trong ngành, vì vậy nhiều công ty đều bắt chước mô hình của Adidas. Vào thời điểm đó, Adidas là duy nhất và là ví dụ điển hình về một công ty vào thời điểm đó. Có lẽ vì thế mà Adidas không đề phòng những kẻ bắt chước, hoặc Adidas tự tin thái quá, tự tin rằng sẽ không ai có thể vượt qua mình nên vẫn tự mãn với thành tích đã qua mà giậm chân tại chỗ. Kết quả là điều đó đã tạo ra thời cơ và cơ hội cho đối thủ, cuối cùng bị Nike vượt mặt.

Thời đó có vô số người bắt chước theo mô hình của Adidas, vậy tại sao chỉ có riêng Nike có thể thành công? Điều đầu tiên vô cùng rõ ràng đó là Nike am hiểu phát hiện cơ hội. Hơn nữa sau khi Nike tìm ra cơ hội họ sẽ không chần chừ hao phí thời gian mà ngay lập tức nắm bắt cơ hội, vạch ra kế hoạch hành động, nhanh chóng tiến hành. Năm đó Nike đã bắt tay hợp tác với Công ty TNHH Tiger của Nhật, cũng chính nhờ sự hợp tác này đã giúp họ tích lũy được chút vốn khởi đầu nhất định. Vì vậy khi thị trường giày thể thao bắt đầu tăng trưởng mạnh mẽ, Nike đã tận dụng cơ hội quyết đoán gia nhập vào thị trường màu mỡ này. Khi Adidas mãn nguyện trở thành hình mẫu điển hình trong ngành thì Nike

nhanh chóng mở rộng, từng bước một chiếm lĩnh thị phần trước đây từng thuộc về Adidas. Cuối cùng Nike vượt qua mọi trùng vây trở thành "hắc mã" trong ngành giày thể thao.

Sự thất bại của Adidas không phải điều bất ngờ mà là sự tất yếu. Rất nhiều công ty, doanh nghiệp lớn trong các ngành khác nhau cũng đều vì tự phụ, tự mãn, giậm chân tại chỗ mà dẫn đến việc phá sản. Nếu như nói họ bị đánh sập bởi sự cạnh tranh đến từ các đối thủ trong ngành thì chi bằng nói họ tự tìm đường chết. Điều này cũng giống như Nokia - ông lớn trong ngành điện thoại di động trước kia. Ngay từ đầu Nokia càn quét thị trường toàn cầu, bá chiếm phần lớn thị phần điện thoại di động thế giới. Khi đó không ai biết đến Samsung hay Apple cả. Cho dù là già trẻ gái trai ai ai cũng đều cho rằng việc sở hữu cho mình một chiếc điện thoại Nokia là một điều hết sức tự hào. Mỗi khi Nokia tung ra một mẫu điện thoại mới đều khiến cả thị trường sục sôi, chiếc máy đó ngay lập tức trở thành xu hướng những người trẻ theo đuổi. Nghĩ lại quãng thời gian xưa cũ Nokia oai phong lớn mạnh biết bao.

Niềm vui ngắn chẳng tày gang, đầu tiên là sự xuất hiện của hệ điều hành Android, ngay sau đó

là sự cách mạng điện thoại di động Apple ra mắt. Hệ thống thao tác và trải nghiệm người dùng hoàn toàn mới bắt đầu nhanh chóng tranh nhau miếng bánh thị phần của Nokia. Thế nhưng khi đó Nokia vẫn bình chân như vại, khi những người trẻ đều chọn chuyển sang dùng hệ điều hành Android thì Nokia vẫn không đưa ra bất cứ hành động nào, họ vẫn kiên quyết tiếp tục nghiên cứu điện thoại phím bấm như trước. Đến khi Nokia đột nhiên tỉnh ngộ bắt đầu chuyển sang làm điện thoại cảm ứng toàn màn hình thì đa phần người tiêu dùng đã chuyển sang dùng điện thoại Samsung và Apple rồi. Trải nghiệm thao tác hoàn toàn mới khiến người dùng không do dự gì vứt bỏ điện thoại phím bấm, Nokia vẫn cố trụ trong thế bị kìm kẹp giữa Apple và Samsung. Mãi cho đến cuối cùng khi khủng hoảng kinh tế, khắp các công ty trên thế giới bắt đầu cắt giảm nhân sự, lúc đó Nokia đã bị Microsoft mua lại. Một ông lớn trong ngành điện thoại di động toàn cầu cứ như vậy mà biến mất không còn chút tăm tích. Thị trường điện thoại di động ngày nay vẫn do Samsung và Apple thống trị, các thương hiệu điện thoại khác vẫn đang cố đuổi theo bắt kịp để cùng chia nhau món hời béo bở này. Trên đường người qua lại như nêm, bọn họ cầm trong tay không phải điện thoại Apple thì

cũng là điện thoại hệ điều hành Android, nào còn thấy bóng dáng của điện thoại Nokia.

Trò chơi cạnh tranh giữa các doanh nghiệp với nhau tràn đầy ẩn số, cùng với sự đổi thay của môi trường cũng như sự cạnh tranh ngày một ác liệt, căn bản không tồn tại cái gọi là vị trí thứ nhất và ưu thế tuyệt đối. Sự thay đổi của sự vật luôn nhanh hơn tưởng tượng của bạn. Cuộc chơi giữa các doanh nghiệp lúc nào cũng cần nghe ngóng theo dõi môi trường trong và ngoài, phải kịp thời phân tích các cơ hội, nguy cơ cũng như tác động đến từng doanh nghiệp. Chỉ biết giữ mãi kinh nghiệm thành công trước đây, ôm theo quan niệm và kỹ thuật cũ kỹ không chịu đổi mới, thiếu đi suy nghĩ bắt kịp thời đại thì sớm muộn cũng sẽ bị thị trường đào thải.

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là vô tận, chỉ có kim cương mới là thứ vĩnh hằng, ưu thế và vị trí số một tất cả đều chỉ là tạm thời. Khi chúng ta ở trong một thời đại anh hùng tranh thiên hạ, việc bỏ lỡ bất kỳ một cơ hội nào cũng có thể trở thành đả kích trí mạng đối với ta. Càng là những doanh nghiệp muốn phát triển lớn mạnh thì càng khó tìm lại được sự nhạy bén và linh hoạt ở giai đoạn đầu khởi nghiệp. Nếu như doanh nghiệp không duy trì cảnh giác mọi lúc mọi nơi thì sẽ không thể tạo

ra được sự sáng tạo bắt kịp thời đại, lúc đó đương nhiên sẽ không thoát khỏi số phận bị loại khỏi cuộc chơi.

Lựa chọn quyết định tương lai

Chuyện kể rằng có hai vị hòa thượng sống trong ngôi chùa trên hai ngọn núi liền nhau, giữa hai ngọn núi có một con sông nhỏ, hằng ngày hai vị hòa thượng đều phải xuống núi cùng một lúc để gánh nước. Theo thời gian, hai hòa thượng dần quen biết và trở thành bạn tốt của nhau. Sau năm năm chung sống như vậy, cả hai dường như đã quen với việc gặp nhau mỗi ngày khi đi lấy nước.

Bỗng một ngày nọ khi vị hòa thượng sống trong ngôi chùa phía Nam đi lấy nước đã không còn nhìn thấy vị hòa thượng còn lại nữa. Trong lòng vị hòa thượng đó đoán rằng chắc người đó đã lấy xong nước về rồi. Vị hòa thượng đó không để việc này trong lòng, bản thân tự gánh nước quay về chùa. Ai ngờ rằng ngày hôm sau vẫn không thấy bóng dáng vị hòa thượng ở ngôi chùa phía Bắc. Thời gian cứ thế trôi qua hết tuần này đến tháng khác, vị hòa thượng ở chùa phía Bắc vẫn mãi không xuất hiện.

Vị hòa thượng ở chùa phía Nam có chút sốt ruột, anh ta lo rằng không biết có phải vị hòa thượng đó

bị bệnh rồi hay không? Thế là anh ta quyết định đến thăm bạn của mình, xem xem bản thân có giúp được gì hay không. Kết quả khi anh ta vượt qua núi non hiểm trở để lên đến cửa chùa liền phát hiện ra rằng người bạn của mình đang tập Thái Cực Quyền, không có chút gì khác thường cả. Vị hòa thượng này cảm thấy khó hiểu, vì vậy liền đến hỏi người bạn cũ: "Dạo gần đây không thấy cậu xuống núi lấy nước, tôi còn đang lo cậu gặp phải việc gì nữa cơ. Cậu hiện giờ đã tu luyện đến cảnh giới không cần uống nước nữa à?" Vị hòa thượng ở chùa phía Bắc nghe vậy bèn cười lớn và nói rằng: "Để tôi đưa cậu đi xem." Nói xong vị hòa thượng đó liền đưa bạn mình ra đằng sau chùa và chỉ vào miệng giếng dưới đất: "Tôi cảm thấy mỗi ngày đều phải xuống núi lấy nước quá mệt nhọc, vì thế nên trong vòng năm năm gần đây mỗi khi rảnh rỗi tôi liền đào giếng. Mãi cho đến tháng trước mới đào được nguồn nước, vì thế cho nên tôi không cần phải xuống núi lấy nước nữa, như vậy tôi sẽ càng có nhiều thời gian luyện quyền cước hơn."

Tôi nghĩ chắc chúng ta đều đã từng nghe qua về câu chuyện này, ắt hẳn mỗi người sẽ có cảm ngộ riêng. Ngày hôm nay bạn làm gì sẽ quyết định nên ngày mai bạn có thể làm gì hoặc không phải làm gì. Xã hội chúng ta đang sống có rất nhiều con

đường dẫn đến thành công, tuy nhiên những lối đi này đều cần chúng ta tự mình mày mò, sẽ không có ai trải một con đường bằng phẳng đầy hoa hồng cho ta cả. Tương lai ra sao dựa vào lựa chọn của chúng ta ngày hôm nay. Đời người nói dài không dài, nói ngắn cũng chả ngắn. Vì vậy con người cần có tầm nhìn xa trông rộng, phải chuẩn bị và dự trù cho tương lai nhiều hơn. Chỉ khi bắt đầu hoạch định tương lai thì lúc đó chúng ta mới có thể sở hữu nhiều quân cờ hơn trong ván chơi, như vậy phần thắng của ta cũng lớn hơn. Ngược lại, nếu như chúng ta chỉ chăm chăm vào lợi ích trước mắt mà không nghĩ đến ngày tháng sau này, vậy con đường tương lai phía trước sẽ ngày càng khó đi.

Bạn có một cuộc sống ra sao còn phải xem sự lựa chọn trước đó của bạn. Sở dĩ hôm nay bạn nghèo đói là vì ngày hôm qua bạn không tiết kiệm tiền. Còn nếu như công việc của bạn ngày hôm nay ổn định, thu nhập cao thì đó đồng nghĩa với việc mai sau bạn có thể dùng tiền bản thân kiếm được đi ăn một bữa ăn no nê. Mỗi người đều hy vọng bản thân trở thành người thắng cuộc trong ván cờ mang tên cuộc đời, tuy nhiên nếu chỉ nghĩ thôi thì còn chưa đủ mà còn phải bắt tay vào làm, cố gắng vì mục tiêu của bản thân. Từ bé đến lớn chúng ta đã nghe qua quá nhiều những đạo lý như này rồi,

từ lâu ta đã chai sạn với những câu chuyện truyền động lực. Thế nhưng hãy thử ngoảnh đầu lại nhìn xem, những lời nói giống nhau đó nói không hề sai một tí nào! Chỉ khi bắt đầu chuẩn bị cho con đường sau này từ ngay bây giờ thì một ngày nào đó trong tương lai ta mới có thể hưởng thụ tất cả sự nỗ lực đã bỏ ra mang lại.

Có một cặp anh em cùng thuê chung phòng trong một khu chung cư, một ngày nọ hai anh em hẹn nhau đi leo núi, đợi đến đêm hai người trở về phòng liền phát hiện chung cư đã mất điện. Phòng hai người họ ở tầng 20, hơn nữa cả hai đã leo núi cả ngày trời, vốn tưởng nhanh chóng về nhà tắm rửa rồi đi ngủ sớm nào ngờ lại đúng hôm mất điện.

Hai anh em bàn bạc một lúc rồi vẫn quyết định leo thang bộ. Và thế là hai người họ mang theo balo leo núi nặng trĩu bắt đầu leo từng bậc cầu thang. Khi leo đến tầng 10 người em không chịu nổi nữa liền lên tiếng: "Anh à, em không vác nổi balo nữa, hay chúng ta để balo lại ở đây rồi đợi khi nào có điện trở lại thì đi thang máy xuống lấy đi." Người anh trai cảm thấy ý kiến này không tồi, và rồi hai người họ lần lượt bỏ balo xuống rồi tiếp tục leo cầu thang. Vất vả lắm cả hai mới leo lên được đến nơi, mồ hôi đầm đìa như tắm, người anh trai thở một

hơi dài rồi nói với người em: "Em nhanh lấy chìa khóa ra mở cửa đi, mệt chết mất." Kết quả người em nói với giọng vô cùng hoang mang: "Chìa khóa không phải ở chỗ anh sao?" Người anh ngây người ra, nét mặt tối sầm lại. Đúng thật là chìa khóa do người anh cầm, tuy nhiên người anh đã bỏ balo leo núi đựng chìa khóa ở tầng 10 rồi!

Câu chuyện trên thật ra sẽ có điểm tương đồng với quỹ đạo cuộc đời của mỗi người chúng ta. Trước năm 20 tuổi chúng ta phải gánh vác sự hy vọng của bố mẹ, bờ vai bé nhỏ phải vác theo bao nhiêu là áp lực, mỗi ngày ngoài đi học ra thì là thi cử. Chúng ta khi còn bé vì không có nhiều kinh nghiệm, lúc nào cũng cảm thấy việc hằng ngày vác trên vai áp lực nặng nề. Ấy vậy mà ta vẫn phải tiến về phía trước, đó giống như việc phải đeo balo leo núi trèo cầu thang vậy, từng bước đi đều vô cùng khó nhọc. Mãi cho đến sau 20 tuổi, khi đó chúng ta đã bước qua cánh cổng trường học, bước chân vào xã hội tìm kiếm việc làm. Khi đó ta bắt đầu tự hoạch định cuộc đời của chính mình, làm việc bản thân yêu thích, tất cả đè nén trước đây giống như balo leo núi bị ta bỏ lại ở tầng 10, quãng đường sau này vì vậy mà trở nên vô cùng nhẹ nhàng.

Ngày tháng tựa thoi đưa, những năm tháng đẹp đẽ lúc nào cũng trôi qua trong chớp mắt.

Ngoảnh đi ngoảnh lại chúng ta đã bước vào trung niên, thanh xuân đã phai tàn, chỉ còn tiếc nuối. Lúc này đây chúng ta bắt đầu oán trách, trong trạng thái tâm lý bất mãn ta lê từng bước chân nặng nề về phía tuổi già. Con người ta một khi đã đến tuổi này thì bất mãn và oán trách cũng chả còn nghĩa lý gì. Chúng ta tự nói với bản thân mình hãy trân trọng những ngày tháng ít ỏi còn sót lại, đừng lưu lại thêm nuối tiếc nữa. Ngoảnh đầu nhìn lại chuyện xưa tựa bụi trần, chúng ta ở cái tuổi gần đất xa trời này bắt đầu nghĩ về những việc trước kia, tại sao sau tuổi trung niên lại sống khổ cực như vậy chứ? Sau đó chúng ta rốt cuộc cũng nghĩ thông suốt rồi, đó là vì khi còn ở độ tuổi 20 ta đã rũ bỏ gánh nặng và hoài bão. Chìa khóa mở ra cánh cửa hạnh phúc đã bị chính tay chúng ta vứt lại những năm tháng 20 căng tràn thanh xuân đó. Ván cờ mang tên cuộc đời này, ngay từ đầu chúng ta đã đưa ra quyết định không đúng, đưa ra hành động sai lầm, cuối cùng đành bất lực bị loại khỏi cuộc chơi.

Lẽ nào chúng ta phải đợi đến lúc mái đầu trắng xóa mới ăn năn hối hận hay sao? Chúng ta tham gia vào trò chơi với cuộc sống, với đồng nghiệp, với bạn đời, không giờ phút nào ta không dùng đủ các phương pháp để bản thân giành được lợi ích, thế nhưng thứ duy nhất chúng ta quên mất

đó là canh bạc giữa bản thân và đời người. Cuộc sống, công sở, tình yêu, đây chẳng qua đều chỉ là những bản nhạc đệm chen vào giữa cuộc sống của ta mà thôi, cho dù có tính toán đưa ra kế sách sai lầm thì cũng không có gì to tát lắm, có thể bắt đầu lại từ đầu. Thế nhưng mỗi người chỉ có một cuộc đời, không có chỗ cho sự hối hận. Hiện nay, từng sự lựa chọn của chúng ta đều sẽ quyết định cuộc sống trong tương lai của ta. Khi nhớ lại ngày tháng thanh xuân ta cảm thấy vui mừng mãn nguyện hay hối hận tự trách, điều đó được quyết định bởi chính hành động của bạn và tôi ngày hôm nay. Tôi tin chắc rằng không ai muốn bản thân có quá nhiều điều tiếc nuối, vậy hiện tại bạn thay đổi cũng không quá muộn, hãy đưa ra những quyết định giúp đổi thay cuộc đời, dùng sự nỗ lực học tập đi gặt hái được càng nhiều thông tin. Trong thời đại thông tin là vua như hiện nay, hãy bắt đầu lại bằng cách dùng hành động của mình đi thu thập thông tin bản thân mong muốn đi.

Vì cuộc đời sau này, nhất định đừng đi nhầm đường.

Sợ cái gì thì cái đó đến

Trong cuộc sống hiện nay, chúng ta thường phải đối mặt với một số bối rối và khó khăn bất

lực, hơn nữa những khó khăn này thường xảy ra đột ngột và không thể kiểm soát được. Mọi người đều từng gặp phải những vấn đề như "sợ cái gì thì cái đó xảy ra" và cảm thấy vô cùng mệt mỏi vì điều đó. Ví dụ, khi chúng ta còn là sinh viên, ngày hôm sau có một kỳ thi quan trọng, chúng ta đã tự dặn lòng không được đến muộn trước khi đi ngủ thế nhưng khi mở mắt ra lại phát hiện bản thân đã ngủ quên. Trong cuộc họp, sợ sếp chỉ tên phát biểu, kết quả sếp chỉ cần mở miệng là gọi tên bạn. Khi đi qua một số nơi, sợ gặp những người mà bản thân không muốn gặp, nhưng thực tế là cả hai gặp nhau qua một ngã rẽ.

Những người làm việc quanh năm dường như bệnh lâu khỏi khiến bản thân trở thành bác sĩ. Sau nhiều năm rèn luyện và tìm tòi, cuối cùng họ cũng đã tổng kết ra được một bộ định luật Murphy. Sếp của nhiều công ty sẽ thỉnh thoảng gọi điện vào điện thoại trên bàn làm việc của bạn để nắm được tình hình làm việc của nhân viên. Hầu hết mọi người làm việc tám tiếng hoặc thậm chí lâu hơn. Ngoài làm việc ra ta còn uống nước, như vậy việc đi vệ sinh thường xuyên cũng là điều khó tránh khỏi. Vì vậy, thời gian đi vệ sinh cũng trở thành một vấn đề. Nhiều người cho rằng bất kể họ quản lý thời gian như thế nào, chỉ cần bản thân vừa rời khỏi

chỗ ngồi thì điện thoại liền đổ chuông ngay. Lúc này đây chúng ta đã ở trong phòng vệ sinh, đang ở trong tình thế tiến thoái lưỡng nan.

Việc này không phải là cấp trên muốn làm khó nhân viên mà vì loại tình trạng này cũng phát sinh trên người họ. Đặc biệt là khi một vài quản lý cấp cao đang tiến hành các nhiệm vụ quan trọng, thường họ cũng bị cái định luật quái quỷ này làm vướng chân.

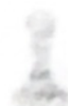
Sếp ở nước ngoài của một công ty nào đó được điều đến chi nhánh Bắc Kinh nhậm chức, trước khi rời đi, anh ta đã đặc biệt đặt phòng VIP, trên hành lý treo logo VIP bắt mắt để thu hút sự chú ý của mọi người. Kết quả là người đàn ông này xuất hiện ở sân bay với phong thái oai phong, nhưng hành lý của anh ta lại bị gửi nhầm đến sân bay quốc gia khác và phải ký gửi ở đó một đêm.

Còn có một người tài xế toàn thời gian cũng liên tiếp gặp phải chuyện không may. Công việc của anh ta là phải túc trực 24/24 để đón và trả sếp bất cứ lúc nào, không được chậm trễ một giây một phút. Có lần phải tiễn sếp ra sân bay, tài xế đã đến khách sạn nơi sếp ở từ rất sớm và chờ đợi. Vì đến quá sớm nên anh ta cũng thoải mái hơn, nghịch chìa khóa xe trên tay rồi nhìn xung quanh. Kết quả,

trong một lúc không để ý, chiếc chìa khóa trong tay anh đã rơi ra, vừa hay lại lọt vào vết nứt trên sàn khách sạn. Tài xế lập tức trở nên lo lắng, nằm dưới đất đào bới, cạy mãi cũng không lấy ra được. Huống chi, lúc này đây người sếp đang bước ra từ cửa thang máy, trong khi đó chìa khóa xe vẫn còn mắc kẹt trong khe hở. Lúc này anh tài xế toát hết mồ hôi hột nhưng không thể làm gì được. Cuối cùng, người sếp chỉ còn cách bảo anh tài xế gọi giúp mình một chiếc taxi đến sân bay.

Những việc như thế này thường xuất hiện một cách đột xuất và trong trò chơi đây được coi là tình huống phát sinh đột xuất ngoài ý muốn không thể khống chế. Hơn nữa những việc này thường vượt xa khỏi tầm với của ta, vừa không phải một phần của sách lược cũng không phải nội dung hành động. Mặc dù nhiều lúc trước khi sự việc xảy ra chúng ta đều sẽ có một vài dự tính, tuy nhiên tỉ lệ xảy ra sự việc như này không cao, vì thế chúng ta thường không chuẩn bị phương án dự phòng. Điều này đã dẫn đến khi sự việc xảy ra chúng ta trở tay không kịp.

Thật ra trong cuộc sống thường nhật và công việc của chúng ta kiểu việc "sợ cái gì thì cái đó đến" về một tỉ lệ nào đó sẽ xảy ra. Với tư cách là người



trong cuộc, chúng ta không có cách nào hoàn hảo để tránh những việc đó phát sinh. Nhằm không ảnh hưởng đến tình hình chung, điều chúng ta có thể làm đó là cố gắng chuẩn bị đầy đủ trước khi sự việc xảy ra, tính toán tất cả những việc có thể hoặc không thể xảy ra, ít nhất ta cũng phải có một phương pháp phòng bị để ngăn chặn và giải quyết vấn đề trong trường hợp xấu nhất.

"Mờ nhạt"cũng trở nên"nổi bật"

Rất nhiều người khi xem World Cup đều sẽ kể ra được từng thành viên trong những đội bóng lớn. Thế nhưng khi người khác hỏi đến một đội không tiếng tăm thì họ lại trả lời rằng "đó là một đội bóng mờ nhạt" sau đó tiếp tục thao thao bất tuyệt về những đội "nổi tiếng." Thật ra trong cuộc sống này có rất nhiều việc bị chúng ta phân loại vào những việc "mờ nhạt không quan trọng." Những điều trước đây "mờ nhạt" không được mọi người xem trọng, giờ đây ngày càng trở nên thu hút "nổi bật", những thứ trước đây bị coi là "cá biệt" cũng dần dần trở nên "phổ biến."

Nhiều năm trước, việc đầu tư sưu tầm số seri trên con tem không được người dân ưa chuộng, hầu như không ai mua chúng, mọi người đều có cùng suy nghĩ rằng đây là món đồ mờ nhạt. Kết

quả một ngày nọ, đột nhiên số seri 03 đã thay đổi và trở thành một món đồ được mọi người công nhận. Điều này khiến vô số người từng không có kỳ vọng gì về nó phải hối hận. Nhiều người thở dài, tự trách tại sao lúc đầu họ không mua nhiều hơn. Phải biết rằng trước đây những con tem đó còn bị hạ giá để kích cầu, ấy vậy mà hiện giờ nhìn lại những người trước đó từng cho rằng những thứ này là vô giá trị đang vô cùng hối hận.

"Mờ nhạt" vốn dĩ là một loại cơ hội, chẳng qua con người ta không có đủ tầm nhìn và dũng khí mà thôi. Chính vì vậy khi chúng đột nhiên trở nên "nổi bật" nhất định sẽ có vô số người nhìn chằm chằm đằng sau. Điều này cũng phù hợp với nguyên lý trò chơi thiểu số, chỉ có ít người có cái nhìn độc đáo mới lựa chọn đầu tư những thứ "mờ nhạt."

Mỗi người đều biết rằng những thứ nổi bật là thứ tốt, chúng được nhiều người để mắt tới. Thế nhưng chúng đã xuất hiện ở quá nhiều nơi rồi, mặc dù tình hình trước mắt được coi là đủ hấp dẫn nhưng vẫn tồn tại rủi ro nhất định. Những người chạy theo, mua những thứ nổi bật cũng cần có cái nhìn và sự quyết đoán. Mặc dù nhiều người không đồng tình thừa nhận nhưng trong thực tế những người không quan tâm đến những thứ mờ nhạt đa

phần họ cũng không dám mua những thứ nổi bật. Những người này thường quan sát, quan sát, và tiếp tục quan sát. Họ luôn ở ngoài cuộc khoanh tay đứng nhìn nhưng lại chậm chạp trong việc hành động. Thứ họ thiếu là tầm nhìn và dũng khí, hai thứ này không phải ai cũng có.

Đối với những người muốn kiếm tiền mà nói thứ nổi bật luôn là sự lựa chọn hàng đầu. Tuy nhiên đối với những người muốn kiếm được món tiền khổng lồ, ánh mắt của họ luôn nhắm vào những thứ mờ nhạt. Những người này họ cần càng nhiều nhẫn nại và sự tự tin hơn. Khi họ đã lựa chọn thứ mờ nhạt và chuẩn bị chờ đợi thời cơ thì trò chơi ưu nhược điểm trong nội tâm họ cũng dần đặt lên dấu chấm hết.

Thật ra xét từ góc độ đầu tư an toàn mà nói, cho dù bạn mua món đồ nổi bật nhưng cũng không nên bỏ qua những thứ mờ nhạt. Điều đó cũng giống với câu nói không được để hết trứng vào cùng một giỏ, lúc nào cũng phải để lại cho mình một đường lui. Nổi bật và mờ nhạt là hai loại khái niệm khác nhau, không thể gộp chung để nói được. Tốt và xấu, ưu điểm và nhược điểm cũng không thể chỉ xét từ bề ngoài, đây chính là lúc thử thách tầm nhìn của chúng ta. Sự tinh túy trong trò chơi ưu nhược điểm nằm ở chỗ nắm

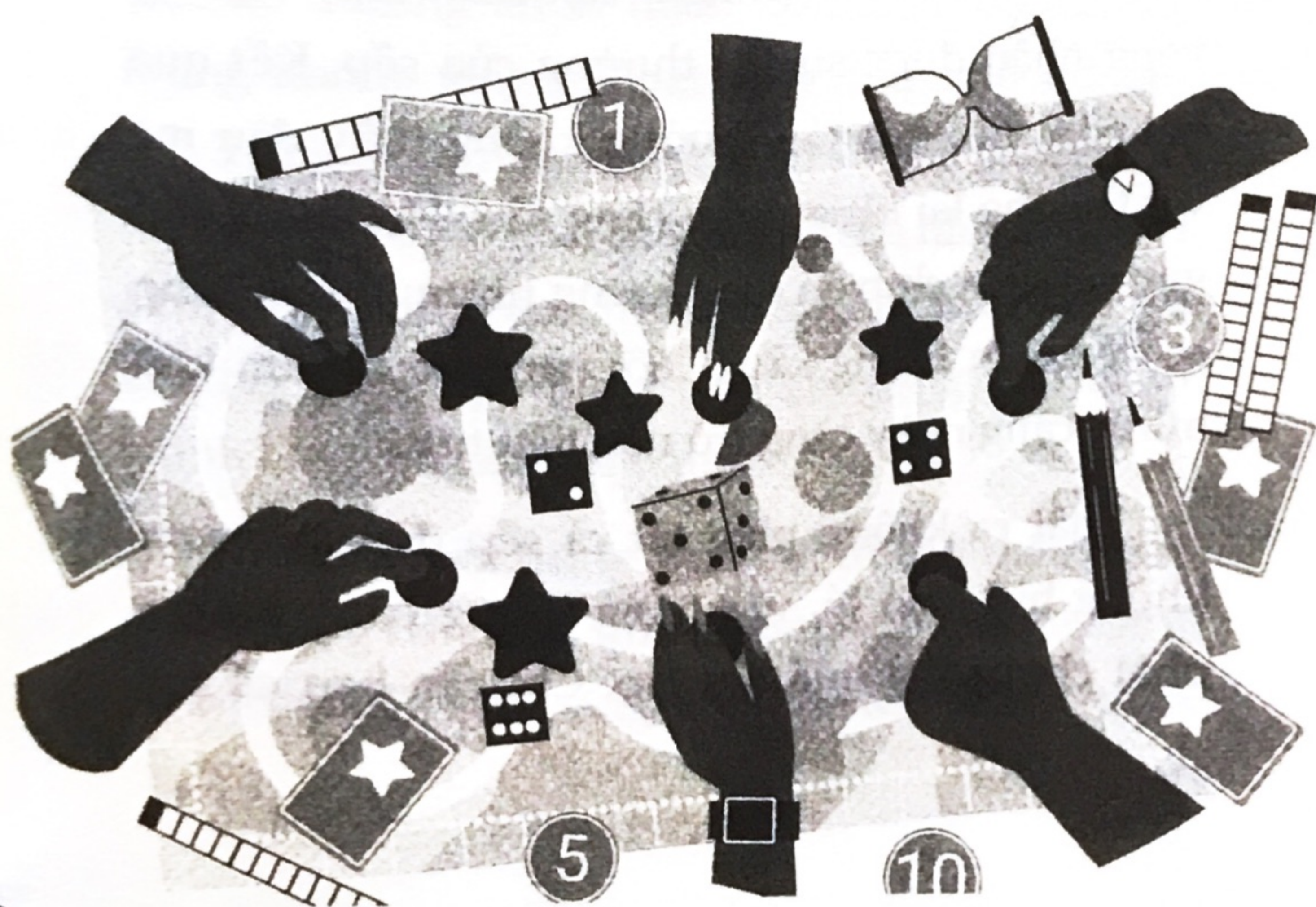
bắt được ưu thế bị ẩn giấu trong cục diện hỗn loạn. Ưu thế này không phải chỉ nhìn một cái là thấy được mà nó cần chúng ta phải tự mình mày mò, đồng thời tuyệt đối không được kiêu căng và thiếu kiên nhẫn.

Mục đích của việc đầu tư vào những thứ mờ nhạt chính là vì chờ đợi chúng trở nên nổi bật. Những thứ nổi bật đã trở nên quá nhiều rồi, trò hay thật sự chính là những thứ mờ nhạt trở nên hấp dẫn. Từ đó chúng ta có thể thấy rằng, đầu tư vào những thứ mờ nhạt thật ra không hề thua kém việc đầu tư vào những thứ nổi bật, thậm chí còn khó hơn. Lựa chọn trò chơi mờ nhạt chính là đánh cược giá thành thấp, rủi ro nhỏ, tuy nhiên sự kích thích và lợi ích thu về lại vượt xa những thứ nổi bật. Đây là một lối đi rõ ràng nhưng khác thường.

Đặt ra chiến lược trò chơi cần chú trọng đến việc nắm được "những điểm có tiềm lực", mà những thứ mờ nhạt lại thường là những "điểm" dễ bị chúng ta bỏ qua hoặc khinh thường. Những điểm này tưởng chừng không hề thu hút trong cả cục diện chung thế nhưng một khi chúng được chú ý thì nhất định sẽ bùng nổ.



MANG THEO LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI VÀO MÔI TRƯỜNG CÔNG SỞ



Việc tăng lương

Làm việc trong môi trường công sở ta sẽ luôn gặp phải vô vàn những việc khó chịu. Ví dụ như tăng ca, đặc biệt là tăng ca không lương. Chẳng ai bằng lòng tăng ca nhưng lại không thể không ngồi yên tại chỗ. Còn có một việc còn đau khổ hơn cả tăng ca, đó là việc tăng lương. Điểm khác biệt duy nhất đó là tăng ca khiến nhân viên đau đầu, tăng lương lại khiến sếp đau đầu. Dường như các sếp mãi mãi không ý thức được đã đến lúc tăng lương cho nhân viên. Nhiều người còn hận không thể dùng mức lương của thực tập sinh để trả công cho tất cả nhân viên. Những nhân viên mới bước chân vào môi trường công sở vô cùng khó khăn, vừa vào công ty họ đã phải vác theo cái danh người mới chưa có kinh nghiệm, cần mẫn làm việc hy vọng nhận được sự tán thưởng của sếp. Kết quả hai năm trôi qua tán thưởng không thấy đâu mà vết thương lại càng ngày càng sâu. Họ muốn tìm gặp sếp bàn chuyện tăng lương nhưng lại sợ rằng sẽ để lại ấn tượng xấu. Cuối cùng họ tự làm khó mình, càng ngày càng trở nên tiều tụy.

Thật ra không phải tất cả sếp đều là người không biết đạo lý, việc tăng lương cũng không phải chuyện gì quá lớn lao. Chỉ cần bạn có thể

khiến sếp ý thức được rằng việc tăng lương cho bạn là một quyết định đúng đắn và sau khi tăng lương bạn vẫn có thể đem lại vô vàn lợi ích. Lúc đó không cần bạn mở miệng nói, sếp tự khắc tăng lương cho. Tuy nhiên có nhiều lúc chúng ta gặp phải những người sếp không có tính tự giác, vì vậy nhằm tăng lương mà chúng ta không thể không cùng sếp chơi một ván cờ. Bạn phải khắc ghi thật kỹ rằng mặc dù tăng lương là yêu cầu hợp lý, tuy nhiên cũng không thể oai phong lẫm liệt xông vào đòi tiền được. Chuyện gì cũng cần phải chú trọng đến kế sách, trước khi làm việc chúng ta cần phải nắm thật chắc một vài thứ.

Điểm quan trọng nằm ở chỗ yêu cầu tăng lương không phải vô lý đòi con số trên trời, hậu quả của việc đó thường rất bi thảm, có thể không những lương không tăng mà bát cơm cũng khó mà giữ nổi. Từng có chuyên gia về nhân sự tiến hành khảo sát về vấn đề yêu cầu tăng lương của nhân viên. Vị chuyên gia này phát hiện có rất nhiều nhân viên của họ thất bại ở bước cuối cùng, nguyên nhân chính là vì đòi hỏi quá đáng.

Nhiều người trong lòng chỉ có oán thán, cảm thấy lương bản thân quá thấp thế nhưng họ rất ít bình tĩnh kết hợp năng lực thực tế của bản thân

và tiêu chuẩn lương mặt bằng chung của chức vụ tương đương. Chính vì vậy thường xuyên xảy ra việc mức lương yêu cầu và mức lương thực tế có thể đạt được có khoảng cách lớn. Vì vậy trước khi nghĩ đến việc xin tăng lương thì chúng ta phải trao đổi trước với những người làm cùng ngành, ít nhất ta cũng có thể nắm được phạm vi lương của chức vụ liên quan và dựa vào cơ sở đó để yêu cầu tăng lương chứ không phải nói bừa một con số trên trời. Lợi ích của việc làm này đó chính là chí ít chúng ta cũng khiến sếp cho rằng yêu cầu của bản thân là hợp lý, tỉ lệ thành công đương nhiên cũng sẽ cao hơn nhiều.

Có những người sẽ vì một phút hấp tấp mà làm việc không theo phép tắc, họ chỉ chăm chăm vào bày tỏ ý kiến bản thân, kết quả không để ý đến ngữ khí và ngữ điệu của mình. Bạn muốn tăng lương, sếp đương nhiên sẽ lắng nghe ý kiến của bạn. Bạn chắc chắn cũng mong rằng có thể ôn hòa trò chuyện với sếp, vì thế khi sếp nêu lý do chưa tăng lương chúng ta cũng phải duy trì một tâm thái bình tĩnh lắng nghe chứ không phải chỉ biết một mực đòi hỏi thậm chí dùng đến tối hậu thư như đe dọa, ép buộc để khiến sếp khuất phục. Hành động đó chỉ phản tác dụng mà thôi.

Trước khi bàn đến chuyện tăng lương chúng ta phải chuẩn bị rất nhiều thứ, bởi vì sếp sẽ không dễ dàng chấp thuận đề nghị của ta. Vì vậy chúng ta phải hiểu rõ mục đích của bản thân ở đâu, tăng lương có thể nhưng đó không phải là phương pháp giải quyết duy nhất. Nếu như bị từ chối vậy chúng ta có thể áp dụng phương pháp khác để đạt mục tiêu như phân chia hoa hồng, cổ phần, tiền thưởng, thăng chức, nghỉ phép hay không? Đường này không thông thì ta đổi đường khác, không nhất thiết phải đi mãi một con đường, trừ phi bạn có suy nghĩ không tăng lương sẽ nghỉ việc.

Sếp cũng là người, mà trái tim mỗi người đều làm từ máu thịt. Sự giao lưu giữa người với người tốt hay xấu thật ra có quan hệ mật thiết rất lớn đối với chủ đề trò chuyện. Thuận theo sở thích đối phương là một chiêu hữu hiệu mà mỗi người chơi cần phải ghi nhớ. Giữa sếp và nhân viên đều có những yêu cầu và điểm quan tâm khác nhau. Nhằm tăng lương chúng ta có thể thử bắt đầu xuống tay từ điểm mà sếp chú trọng, nói không chừng thuận theo sở thích đối phương có thể khiến đôi bên trò chuyện vui vẻ với nhau.

Bước thu thập thông tin trước khi hành sự là một điều tối quan trọng. Ví dụ tiêu chuẩn lương có

liên quan đến chức vụ này, đây đều là những điều chúng ta phải nắm thật chắc, chí ít đây cũng là con bài ta có thể đem ra đàm phán. Những con số chân thực hiệu quả có lẽ sẽ giúp ta thuyết phục được sếp. Ví dụ như mức lương của những nhân viên cùng một vị trí trong công ty, tiêu chuẩn lương vị trí này trong cùng ngành,... Một khi chúng ta đưa ra được những căn cứ lý lẽ xác đáng thì sếp tự nhiên không thể tăng lương.

Cuối cùng là vấn đề đường lùi. Nếu như thái độ của bạn thành khẩn, có lý lẽ có dẫn chứng mà sếp vẫn kiên quyết phản đối yêu cầu. Lúc này bạn sẽ oán thán trong lòng rồi vẫn tiếp tục đi làm việc hay lập tức nổi điên bỏ đi? Về vấn đề này bạn phải suy nghĩ cho thật kỹ, nếu như bạn có thể tiếp tục nhẫn nhịn mức lương này vậy hãy ngoan ngoãn quay về chỗ làm việc. Còn nếu bạn nhẫn nhịn hết nổi rồi vậy nhất định phải tìm được một công ty tốt trước khi hành động, không thể nào tức giận một cái liền nghỉ việc về nhà.

Yêu cầu sếp tăng lương không phải một việc dễ dàng gì. Đây là một ván cờ súng thật đạn thật giữa nhân viên và sếp. Chính vì thế chúng ta nhất định phải chuẩn bị một cách chu toàn, mỗi bước đi và kế sách đều bắt buộc phải phù

hợp với tình hình thực tế, chiến đấu vì kết quả tốt đẹp, và ôm theo tình huống tồi tệ nhất. Tổng kết lại kinh nghiệm của những người đi trước, hãy chọn một cơ hội thích hợp, cho dù đàm phán thành công hay thất bại đi chăng nữa thì qua đó chúng ta cũng đều phải rút ra được kinh nghiệm và bài học.

Chính sách lương thưởng của công ty với nhân viên

Cân bằng Nash có ý nghĩa rộng khắp trong công việc cũng như cuộc sống thường ngày của chúng ta. Cho dù trong kinh tế xã hội hay môi trường làm việc đi chăng nữa đều có thể giúp ta lĩnh ngộ sâu thêm về hiện tượng trò chơi tiềm ẩn. Chúng ta là một phần nhỏ trong công ty, thứ ta quan tâm nhất chẳng qua chỉ là tiền lương mà thôi. Sau đây ta cùng nhau xét từ góc độ cân bằng Nash để hiểu rõ hơn về chính sách lương của công ty áp dụng cho từng nhân viên.

Bất kỳ cuộc thảo luận lý trí nào về trò chơi đều dựa trên các điều kiện giả thiết, và chính sách lương thưởng cũng không ngoại lệ. Chính sách lương thưởng của công ty đối với nhân viên sẽ bao gồm những điều kiện giả thiết sau. Thứ nhất, đối với công ty, mục tiêu cuối cùng của họ là đạt được tối đa hóa lợi nhuận, vì vậy tiền lương được trả

cho mỗi nhân viên là chi phí họ phải bỏ ra. Điểm thứ hai, đối thủ cạnh tranh của công ty là những người chơi khác trong ván cờ này. Điểm thứ ba, bất kể đó là công ty nào đi chăng nữa, nhân viên cốt lõi của công ty thường cảm thấy rằng mức lương của công ty trả cho họ quá thấp nên thường có xu hướng thay đổi công việc.

Dựa trên ba điều kiện giả thiết ở trên, với tư cách là người quyết định trong công ty, bạn phải vận dụng phương pháp cân bằng Nash ra sao để đặt ra một chính sách lương bổng có hiệu quả?

Thông qua so sánh mức lương giữa một ngành nghề trong cùng khu vực, chúng ta đã rút ra được kết luận người nắm quyền quyết định trong công ty thường chỉ có hai sự lựa chọn: một là nâng cao mức lương để giữ chân nhân tài, đây cũng là phương pháp phổ biến được nhiều công ty lớn áp dụng. Phương pháp thứ hai đó là giữ vững mức lương, cho dù có chảy máu chất xám cũng quyết không thay đổi, đây là phương pháp mà nhiều công ty quy mô vừa và nhỏ đang áp dụng.

Số nhân viên nòng cốt của từng công ty vô cùng có hạn. Nhân viên nòng cốt là người có kỹ thuật, có năng lực, có mối quan hệ sâu rộng, vì vậy họ sẽ không bao giờ bị trói chân ở một công ty nào. Sở dĩ

họ chọn ở lại một công ty đó là vì họ coi trọng đãi ngộ lương bổng và tương lai phát triển. Chính vì thế những nhân viên nòng cốt sẽ không ngừng so sánh các công ty cùng ngành trong cùng khu vực nhằm tìm ra sự lựa chọn tốt hơn. Đối với bản thân công ty mà nói việc nâng cao lương bổng đãi ngộ không những có thể níu chân nhân viên cốt cán mà đồng thời còn thu hút được những nhân tài khác trong ngành. Một khi nhân tài của công ty nhiều như mây, các công ty khác chắc chắn sẽ phải đối mặt với rủi ro, còn công ty chúng ta do có nhiều người tài nên đương nhiên tương lai phía trước vô cùng sáng lạn. Ngược lại, những công ty giữ nguyên chính sách lương không đổi sẽ bị những công ty khác với chính sách lương tốt hơn cướp hết nhân tài, từ đó dẫn đến việc công ty rơi vào rủi ro thiếu người, thậm chí ngay cả việc vận hành cũng gặp vấn đề.

Thế nhưng giữa các công ty rất hiếm khi nảy sinh cuộc chiến lương bổng. Nếu như công ty chúng ta và công ty cùng ngành bắt tay hợp tác cùng nâng cao mức lương vậy có thể đảm bảo được nguồn nhân tài trong nội bộ công ty. Đồng thời cũng góp phần nâng cao mặt bằng lương chung của cả khu vực, thu hút nhân tài từ những nơi khác hoặc ngành khác chuyển sang.

Chính sách của công ty đa phần đều xuất phát từ góc độ có lợi với bản thân, vì vậy phần lớn công ty đều sẽ lựa chọn cách làm trên chứ không phải duy trì một mức lương chung. Chính vì chúng ta thông qua những điều kiện giả định biết được rằng tiền lương công ty trả cho nhân viên là một khoản khấu trừ trong chi phí công ty. Nếu như tất cả công ty đều không nâng cao mức lương thì đồng nghĩa với việc chi phí công ty sẽ không bị đội lên. Như vậy cho dù nhân tài của công ty đó vì lương quá thấp mà nhảy việc đi chăng nữa thì bọn họ cũng chỉ có thể chuyển sang công ty cùng ngành nhưng ở khu vực khác, thậm chí còn phải nhảy sang một công ty ở thành phố khác. Mặc dù vẫn có chảy máu chất xám, tuy nhiên cũng tốt hơn so với việc người tài của bên mình chạy sang đầu quân cho đối thủ bên cạnh.

Đương nhiên rồi, nếu như tất cả công ty đều áp dụng phương pháp này để cắt giảm chi phí phải chi vậy đồng nghĩa với việc kết cục và chiến lược có lợi với công ty sẽ không thể nào xuất hiện. Hơn nữa đa phần công ty lựa chọn giữ nguyên mức lương không thay đổi cùng với cục diện chảy máu chất xám đi nơi khác do lương thấp chính là cái cân bằng Nash trong chính sách lương bổng của các công ty.

Từ cân bằng Nash trong chính sách lương bổng chúng ta có thể dễ dàng nhận thấy rằng kết quả đa phần nhân tài rời khỏi công ty này cuối cùng nhảy sang công ty cùng ngành nhưng ở khu vực khác không phải điều có lợi đối với đôi bên. Điều này có nghĩa rằng giữa các công ty đã xuất hiện phương hướng lựa chọn tốt hơn. Công ty có thể thông qua những con đường khác nhau để giải quyết vấn đề chảy máu chất xám và chi trả chi phí. Cuộc cạnh tranh giữa các công ty không nhất thiết phải là anh chết tôi sống, đôi bên cũng có thể thông qua việc hợp tác, hứa hẹn nâng lương trong một phạm vi nhất định để giữ chân người tài. Mặc dù hành động này sẽ khiến chi phí của công ty tăng cao nhưng người tài ở lại sẽ vì lời yêu cầu của bản thân được thỏa mãn mà cố gắng làm việc, thông qua công việc tạo ra lợi ích to lớn hơn đền đáp công ty. Kết quả này đương nhiên quan trọng hơn nhiều so với kết cục phía trước. Chí ít điều này còn khiến mọi người đạt được thứ bản thân mong muốn, cùng với việc chi phí tăng cao thì lợi ích cũng tăng gấp mấy lần, cả công ty và nhân viên đều cùng có lợi.

Chính sách tăng thưởng cuối năm

Một công ty nổi tiếng gần xa vì chế độ đãi ngộ hậu hĩnh đối với nhân viên, bởi vì khủng hoảng

kinh tế dẫn đến lợi nhuận năm đó sụt giảm mạnh, tiền thưởng nửa năm ban đầu vì gặp phải chút vấn đề tài chính mà đành phải cắt giảm chỉ còn một tháng lương. Sếp công ty đang vô cùng đau đầu vì vấn đề này, nhân viên đã sớm quen với việc cuối năm sẽ nhận được số tiền thưởng kếch xù, nếu như công bố tin tức này ra ngoài chỉ sợ ảnh hưởng không tốt đến nhân viên.

Chủ quản bộ phận tài vụ cũng đang vò đầu bứt tóc về vụ việc này, anh ấy nói: "Đây cũng giống như việc dỗ trẻ nhỏ vậy, trước đây mỗi ngày đều cho nó uống hai hộp sữa bò, đột nhiên có một hôm lại đổi thành một hộp, đứa bé chắc chắn sẽ khóc lóc làm loạn cho mà xem."

Chỉ với một câu oán trách bâng quơ của chủ quản bộ phận tài vụ đã khiến sếp nghĩ ra một cách giải quyết vô cùng hay.

Một tuần sau tất cả nhân viên trong công ty đều nhận được một email nội bộ với nội dung xấu như sau: "Do chịu sự đả kích từ khủng hoảng kinh tế dẫn đến việc công ty hoạt động không tốt, cuối năm có lẽ sẽ phải cắt giảm lượng lớn nhân sự, hủy bỏ tiền thưởng." Nhận được tin tức này mọi người trên dưới công ty ai cũng lo sợ, sợ rằng bản thân sẽ trở thành người bị cắt giảm.

Không khí căng thẳng như này kéo dài suốt ba ngày, lần này mọi người lại nhận được email mới với nội dung: "Sau khi các sếp cấp cao trao đổi với nhau, các sếp cho rằng vào lúc khó khăn công ty phải cùng nhân viên vượt qua hiểm cảnh, dù sao đôi bên cũng gắn bó với nhau bao năm rồi, các sếp cũng chấp nhận hy sinh, cắn răng kiên trì. Điều chưa tốt đó là tiền thưởng năm nay có lẽ sẽ bị cắt giảm."

Sau khi nhận được bức email này tất cả nhân viên đều như trút bỏ được gánh nặng, khi đối mặt với nguy cơ bị cắt giảm làm gì còn ai có tâm tư để ý đến việc tiền thưởng cuối năm nữa cơ chứ. Hiện giờ không phải lo lắng đến vấn đề bị cắt giảm nhân sự nữa, nhân viên ai ai cũng vui mừng. Còn về vấn đề tiền thưởng cuối năm thì không đáng để so với việc giữ vững chén cơm hiện tại.

Niềm vui này vừa kéo dài được một ngày, ngày thứ hai tất cả sếp cấp cao lại bị sếp triệu tập đến phòng làm việc. Toàn bộ nhân viên ngay lập tức lo lắng sốt ruột, mọi người đều đang đoán xem liệu có phải xảy ra chuyện gì rồi hay không. Nửa tiếng sau, sếp và chủ quản các bộ phận kích động quay về tuyên bố tin mừng với nhân viên: "Sếp vô cùng cảm kích mọi người có thể cùng

công ty vượt qua giông tố, nhằm giúp mọi người có một cái tết ấm no nên công ty đặc biệt trích ra một phần chi phí để thưởng cho mỗi người một tháng lương!"

Giây phút đó tiếng vỗ tay hoan hô vang rộng khắp công ty. Tất cả công nhân viên đều hứng khởi la hét. Mấy ngày nay mọi người đều lo lắng không giữ được công việc, ai ngờ rằng sếp lại trượng nghĩa thưởng cho mọi người một tháng tiền lương coi như tiền thưởng cuối năm.

Thế là vụ việc thưởng cuối năm kết thúc trong êm đẹp, mọi người đều được nhận tiền thưởng và mang theo tâm trạng vui vẻ trở về quê. Sếp cũng coi như không có nuốt lời mà bị nhân viên chửi mắng. Sở dĩ việc này cuối cùng trở thành một cái kết có hậu thật ra nguyên nhân chủ yếu vẫn nhờ công của lão bản kịp thời nghĩ ra phương pháp cộng để hóa giải nguy nan. Thật ra nguyên lý này hết sức đơn giản, đầu tiên công bố cho tình huống tồi tệ nhất để mọi người chuẩn bị tâm lý, trực tiếp hạ thấp kỳ vọng trong lòng của nhân viên. Tiếp theo sẽ lần lượt đưa ra những phép cộng, đóng gói kế hoạch vốn đã định sẵn trở thành kết quả của một quá trình cố gắng, cuối cùng khiến mọi người đều vui mừng.

Cảm thụ tâm lý của con người kỳ diệu như thế đó, hy vọng càng cao thì thất vọng càng lớn. Thế nhưng nếu như đã suy tính sẵn đến trường hợp xấu nhất vậy cuối cùng khi nhận được thu hoạch ngoài ý muốn niềm vui trong lòng chúng ta cũng tăng lên gấp nhiều lần.

Thất vọng và vui mừng là hai loại cảm xúc thay đổi cùng với sự đổi thay của kỳ vọng tâm lý. Cảm xúc thất vọng thường tỉ lệ thuận với kỳ vọng tâm lý. Cũng tức là kỳ vọng càng thấp thì càng ít thất vọng, lúc này mức độ vui mừng lại đạt đỉnh.

Dùng hết tâm cơ quá thông minh

Nhiều người mới bước chân ra ngoài xã hội đều hy vọng có thể thông qua biểu hiện xuất chúng để thu hút sự chú ý của các sếp. Vì thế họ thường làm ra những việc khiến người ta chú ý nhằm hấp dẫn ánh nhìn từ nhiều người xung quanh. Kết quả thông minh lại bị thông minh hại, họ không chỉ không nhận được sự tán thưởng của các sếp mà ngược lại nhận lấy những lời chỉ trích. Kiểu người này không phải không hiểu được cách giao thiệp giữa người với người, họ còn tự cho bản thân hiểu rõ điều này hơn người khác. Chính vì thế kết quả dẫn đến chính là quá thông minh ngược lại dễ làm sai, làm rối tung mọi thứ.

Từng có chuyên gia đã tiến hành nghiên cứu qua về những tình huống tương tự, kết quả họ phát hiện ra rằng con người khi rơi vào tình thế tiến thoái lưỡng nan càng dễ nghĩ ra những trò khôn lỏi. Thế nhưng trong một môi trường có quy tắc phức tạp họ lại không thể phát huy hết năng lực của mình. Trên thực tế, vấn đề nằm ở chỗ mọi người đều thích dùng những cách thức phức tạp suy đoán đối phương, chỉ tiếc là loại suy đoán này đều thường sai lầm. Trong đó, có một phần vấn đề do đối phương thường xuyên làm ra những hành động phản bội mang tính thăm dò, qua đó họ chứng tỏ được bản thân không vì hợp tác mà bị trói buộc. Nhưng mấu chốt vấn đề nằm ở chỗ những người này khi đưa ra suy đoán phức tạp thường bỏ qua mất sự thay đổi do những hành động của họ làm ra ảnh hưởng đến hành động của người khác. Có lẽ bản thân chúng ta không phát hiện ra rằng khi chúng ta làm ra bất kỳ một hành vi nào cũng đều sẽ nhận được phản ứng từ đối phương. Đối phương sẽ coi tất cả hành động ta làm trở thành một tín hiệu không trung thành với sự hợp tác. Kết quả sau cùng là hành động của chúng ta tự phản chiếu lại trên người mình.

Tối ưu hóa lợi ích, thật ra chúng ta cần coi đối phương là một phần không đổi của môi trường,

từ đó bỏ qua tác dụng giữa đôi bên. Cho dù trong những giả thiết có hạn đối phương cũng coi như thông minh, thế nhưng một khi thoát khỏi quy tắc đơn giản mà đôi bên đã quen thì lúc đó sự thể hiện quá thông minh có lẽ sẽ không đem lại cho bạn bất kỳ kết quả tốt đẹp nào.

Còn một loại phương pháp thể hiện quá mức thông minh đó là trả thù vĩnh viễn. Phương pháp này vô cùng thú vị, nếu như đối phương chấp nhận và hợp tác vậy đôi bên sẽ là người cùng hội cùng thuyền. Tuy nhiên, nếu như đối phương phản bội một lần thì sự gắn kết giữa đôi bên sẽ ngay lập tức đổ vỡ. Phương pháp này thật ra cũng tương đối lương thiện, vì vậy có thể tồn tại chung với những phương pháp khác. Cho dù thỉnh thoảng bạn gặp phải một vài quy tắc ngẫu nhiên thì về cơ bản bạn sẽ không mắc phải sai lầm lớn. Thế nhưng nếu như bạn gặp phải nhiều quy tắc khác, vậy kết quả sẽ không như ý muốn. Bởi vì phương pháp này chuyên dùng với những người thường xuyên phản bội. Tuy nhiên một khi chịu trừng phạt liền lập tức rút lại quy tắc thì cũng quá nhanh chóng. Vì vậy chúng ta phải hiểu ra rằng, sự trả thù vĩnh viễn nhìn có vẻ vô cùng thông minh, đó là vì nó cung cấp sự cổ vũ lớn nhất nhằm tránh khỏi sự

phản bội, nhưng nó có vẻ hơi quá khắc nghiệt đối với lợi ích của bản thân.

Trong một ván chơi, còn có sự xuất hiện của hình thức thứ ba của sự thông minh thái quá. Kiểu phương pháp này vô cùng phức tạp, phức tạp đến mức những phương pháp khác thậm chí không thể nào chia tách nó và phương pháp tùy cơ ngẫu hứng một cách rõ ràng.

Khi đi làm chúng ta phải xử lý vô vàn sự việc, có thể sẽ có người áp dụng một quy tắc vô cùng phức tạp và giải thích lý do cho đối phương. Nhưng vấn đề nằm ở chỗ quy tắc quá phức tạp không dễ khiến con người ta tin tưởng. Đối phương rất có thể sẽ nghi ngờ những lý do bạn đưa ra. Vì vậy trong trường hợp đó đối phương sẽ nhận định không đáng đáp trả bạn. Bởi vì trong mắt họ quy tắc phức tạp nhìn thì có vẻ càng khó thay đổi, kết quả cuối cùng vẫn là sự phản bội.

Sở dĩ phương pháp trả thù lẫn nhau này có thể gặt hái được thành công lớn trong trò chơi chủ yếu là vì chiến lược này rõ ràng, rất dễ khiến người khác thấu hiểu. Khi chúng ta áp dụng kế sách này, ít ra đối phương còn có cơ hội phán đoán xem bạn đang làm cái gì. Phản ứng trực tiếp của chúng ta đối với những kẻ phản bội khác là một chiến lược

dễ dàng được người khác nhận ra, hơn nữa bước đi tiếp theo của chúng cũng vô cùng dễ đoán. Khi những tình huống này thực sự xảy ra, cách tốt nhất để giải quyết chúng là hợp tác.

Ngoài ra, có một sự khác biệt giữa trò chơi có tổng bằng không và trò chơi có tổng khác không. Ví dụ, khi chúng ta chơi cờ vua, việc khiến đối thủ nghi ngờ nước cờ của chúng ta là điều vô cùng hữu ích. Đối thủ càng nghi ngờ thì chiến lược của anh ta càng kém hiệu quả. Tuy nhiên, mánh khóe này không phải là quá phổ biến, nếu chúng ta tình cờ tham gia vào một trò chơi có tổng khác không, kiểu khôn lỏi này có thể không đem lại bất kỳ lợi ích gì. Xét cho cùng, trong thế tiến thoái lưỡng nan của người tù lặp đi lặp lại, muốn từ đó có được lợi ích thì bắt buộc phải khuyến khích hợp tác. Cách dễ nhất để làm điều này là truyền đạt rõ ràng ý định hồi đáp của bạn, đó là lý do tại sao ăn miếng trả miếng lại hoạt động hiệu quả như vậy.

Che giấu dã tâm của bạn

Những ngày đầu đi làm chúng ta còn chưa gặp nhiều khó khăn trắc trở, ta cố hết sức che giấu đi gai nhọn của mình. Người mới còn non nớt hãy khắc ghi một điều đừng để lộ dã tâm của bản thân quá sớm để đề phòng bị rơi vào vòng xoáy thương

trường. Người xưa có câu rất hay: "Chân nhân bất lộ tướng, lộ tướng phi chân nhân." Càng trong hoàn cảnh phức tạp thì con người càng phải hiểu được cách bảo vệ bản thân. Đặc biệt trong môi trường văn phòng cạnh tranh đấu đá tàn khốc, giây phút nào ta cũng phải duy trì nguyên tắc sinh tồn số một đó là cẩn trọng. Có nhiều người mới khi đi làm vì tính tình không đủ bình tĩnh, cộng thêm không có quá nhiều kinh nghiệm, mặc dù tiềm lực ở họ là vô hạn thế nhưng cũng vì quá dễ dàng bộc lộ nội tâm mà hủy hoại tiền đồ phía trước, kết quả khiến ai ai cũng tiếc than.

Có một cậu trai vừa tốt nghiệp đại học, cậu ta vô cùng may mắn tìm được một công ty tại doanh nghiệp lớn. Vì để nắm bắt được cơ hội này mà cậu ấy tràn đầy tự tin, dốc sức làm việc. Mặc dù cậu ấy chỉ là thân phận một thực tập sinh nhỏ bé nhưng lại hoàn thành vô cùng xuất sắc công việc trong phạm vi của mình. Hơn nữa cậu ta vô cùng thông minh lanh lợi, cậu vừa làm tốt công việc của mình lại còn thường xuyên suy nghĩ cho các quản lý doanh nghiệp, kết quả cậu ta phát hiện có điều gian dối. Cậu trai vô cùng kích động, cậu thường đi phản ánh các vấn đề với chủ quản đồng thời đưa ra ý kiến và cách nghĩ của mình về việc gian dối. Mặc dù chủ quản không đánh giá gì về sự

phát hiện và ý kiến của cậu ta, mà chỉ đáp lại bằng những lời khen qua loa rằng sẽ nói chuyện này với mọi người để cùng nhau thảo luận.

Sự qua loa hời hợt của vị chủ quản khiến cậu chàng vô cùng bất mãn, cậu cho rằng bản thân có con mắt tinh tường đồng thời dám dũng cảm đứng ra chỉ rõ vấn đề và chỉ ra điểm thiếu sót cần bổ sung cho chiến lược này. Ấy vậy mà chủ quản chỉ dựa vào lý lịch mà thăng chức, năng lực làm việc chẳng hơn ai, vừa tầm thường vừa yếu đuối, căn bản không hợp với chức danh sếp. Lâu dần trong lòng cậu trai nhen nhóm một ý định thay thế vị trí của người sếp đó. Dịp cuối năm công ty có tổ chức một cuộc họp toàn thể công nhân viên. Trong buổi họp này các sếp sẽ khích lệ nhân viên tích cực phát biểu, trong lòng có kiến nghị gì thì cứ thoải mái nói. Và thế là cậu trai đó gan dạ đứng lên nói ra suy nghĩ của bản thân. Cậu ta cho rằng công ty cần nhân viên đem lại lợi ích, mà rất nhiều nhân viên có năng lực lại vì cái thứ gọi là lý lịch không đủ mà bị kìm hãm tại chỗ, không có đất dụng võ. Vì vậy cậu mong rằng công ty hãy áp dụng một phương pháp cạnh tranh thăng chức để tất cả nhân viên có thể dựa vào năng lực bản thân đi tranh giành thứ họ xứng đáng đạt được. Còn những người bất tài vô dụng ngồi mãi

vị trí đó công ty cũng cần không kiêng nể gì mà đuổi họ đi.

Lời này vừa đưa ra đã khiến toàn thể hội trường rơi vào tĩnh lặng, cho dù là người mới hay người cũ đều bị lời nói của cậu trai này làm cho kinh ngạc há hốc miệng. Sếp của cậu ta cũng chính là người chủ quản bất tài vô dụng từ lâu đã tức xì khói đầu thế nhưng cậu trai đó làm như không thấy, vẫn ung dung đĩnh đạc nói lên suy nghĩ của bản thân. Tổng Giám đốc vô cùng tán thành với những kiến nghị đó và còn khích lệ cậu ta cứ nói tiếp. Thế nhưng đối với những kiến nghị đó, vị Tổng Giám đốc không có ý tiếp tục thảo luận sâu.

Sau khi buổi họp toàn thể nhân viên kết thúc cậu trai đó phát hiện ra vấn đề. Vốn dĩ những đồng nghiệp trước đây từng chơi chung rất thân nay lại bắt đầu tránh xa cậu, cấp trên thì trực tiếp thể hiện bộ mặt khó chịu với cậu. Những thứ này vẫn không coi là gì, không lâu sau liền có người tố giác với Tổng Giám đốc rằng cậu nhận tiền hối lộ, làm việc tắc trách... Đối với một thực tập sinh như cậu ta mà nói, bất kỳ lời tố giác nào cũng có thể khiến cậu ta mất đi chén cơm. Tổng Giám đốc đương nhiên trong lòng hiểu rõ ngọn nguồn câu chuyện, thế nhưng vì phải

quan tâm đến cảm xúc của số đông nên cuối cùng vẫn phải sa thải cậu trai đó.

Chúng ta không thể nói rằng cậu trai này đã làm sai, dù sao ai cũng mong muốn bản thân tài giỏi hơn người khác. Thế nhưng có dã tâm không đại diện cho việc có thể tự do bộc lộ nó trước đám đông, mặc dù dục vọng và ý đồ của chúng ta là chính đáng thế nhưng khi bạn phơi bày mọi mưu tính trong lòng của mình thì sẽ khiến người bên cạnh coi đó là một sự uy hiếp. Có lẽ bạn không có ý làm tổn hại hay tranh cướp của ai cả, tuy nhiên cảm giác nguy cơ này sẽ khiến người khác lợi dụng quyền lực hoặc sức ảnh hưởng của bản thân để tập kích bạn.

Công sở chính là một tập thể lớn, mỗi người trong đó đều là người chơi trong ván cờ mang tên thương trường. Không ai muốn bản thân là một kẻ bình thường cả, ai ai cũng muốn bản thân trở thành hạc giữa bầy gà. Thế nhưng bạn hãy nhớ kỹ một câu nói xưa: "Mộc tú vu lâm, phong tất tồi chi.[1]" Những người mới đi làm tuyệt đối không được bộc lộ tâm tư của bản thân khi chưa đủ lông đủ cánh. Khi bạn bị cuốn vào cuộc tranh đấu tàn khốc nhưng không đủ năng lực bảo vệ

---

[1] Mộc tú vu lâm, phong tất tồi chi: tạm dịch "cây mọc thành rừng, vẫn bị gió quật".

bản thân vậy thứ chờ bạn phía trước là sự đào thải tàn khốc.

Ắt hẳn chúng ta đều biết đến câu chuyện nằm gai nếm mật của Việt Vương Câu Tiễn, thế nhưng trong thực tế vô cùng hiếm người nào có thể làm được như vậy. Nhiều người trẻ hiểu sai ý nghĩa bốn chữ "nắm bắt cơ hội", và cứ thế họ ngông nghênh bất cần, cuối cùng tự chuốc lấy họa. Khi thời cơ chưa chín muồi bạn cần phải khiêm tốn. Vì vậy những người mới đừng hấp tấp nóng ruột, hãy âm thầm tự mài giũa tính cách bản thân chờ đợi cơ hội. Ẩn mình dưới mặt nước, trước khi người khác phát hiện ra ý đồ thật sự của bạn thì bạn đã sớm nhìn thấu tường chân tơ kẽ tóc đối thủ rồi.

Chuỗi thức ăn nơi công sở

Nếu như nói công sở là một sân chơi nhiều người, vậy mỗi người làm việc trong công ty đều là người chơi. Thế nhưng giữa những người chơi không hề tồn tại sự bình đẳng, bọn họ có sự khác biệt giữa vai trò thợ săn và con mồi. Chính vì vậy công sở cũng là một chuỗi thức ăn, mà đối với mỗi người chúng ta mà nói việc nhìn ra bản thân thuộc mắt xích nào trong chuỗi thức ăn này mới là điều quan trọng nhất.

Xét từ môi trường văn phòng nơi công sở mà nói, đa phần sếp đều có một căn phòng riêng cho mình. Căn phòng đó chiếm vị trí phong thủy của cả văn phòng, nó vừa to vừa thoải mái, hè mát đông ấm. Mà các nhân viên khác phải chen chúc nhau trong một không gian hẹp. Kiểu môi trường văn phòng này là điểm nổi bật nhất trong cả một tổ chức. Người địa vị càng cao, quyền lực càng lớn trong tổ chức thì tài nguyên trong tay họ càng nhiều. Ngược lại, những nhân viên không địa vị chỉ có thể cam chịu bị người khác sắp đặt vào một góc tối nào đó mà thôi.

Đầu tiên chúng ta cùng bắt đầu từ môi trường văn phòng sau đó đi sâu quan sát ta sẽ phát hiện ra nhân viên trong công sở đều bị chia ra thành những loại sau đây. Loại một, phục tùng sếp nhưng năng lực làm việc yếu kém, loại hai ngoan ngoãn nghe lời sếp hơn nữa năng lực làm việc xuất chúng, loại ba năng lực làm việc nổi bật nhưng không nghe lời sếp, loại bốn năng lực làm việc không tốt cũng không nghe lời sếp. Về cơ bản đa phần môi trường công sở đều được cấu thành từ bốn kiểu người trên, quần thể sinh thái nơi văn phòng cũng tự nhiên mà được hình thành.

Đầu tiên chúng ta cùng tìm hiểu về những người luôn nghe lời cấp trên răm rắp, nhưng bản

thân lại không có năng lực. Những người này thực tế không có năng lực gì nổi bật cả, thậm chí công việc họ phụ trách cũng chỉ có thể miễn cưỡng đạt chuẩn mà thôi, thế nhưng rất nhiều việc trọng đại lại không thể thiếu được bóng dáng của họ. Nguyên nhân chính là vì sếp cần người ủng hộ và tán đồng, mà kiểu người này sẽ là những người ủng hộ sếp mạnh mẽ nhất.

Vậy những người vừa có năng lực lại vừa ngoan ngoãn nghe lời thì sao? Họ sống cũng không tệ lắm. Mặc dù họ không giống kiểu người thứ nhất mãi mãi hùa theo sếp nhưng họ sẽ thông qua công việc và hành động của bản thân để giúp đỡ sếp. Có lẽ quyết sách của các sếp là sai lầm nhưng họ sẽ dùng năng lực của bản thân để xoay chuyển sự việc đó, cuối cùng đạt được mục đích mà sếp mong muốn. Mặc dù mỗi người sếp đều cần một cấp dưới ngoan ngoãn nghe lời, tuy nhiên so với nghe lời thì họ càng cần người có thể đem lại thành tích hơn. Vì thế cho nên những nhân viên này có lúc sẽ khiến các sếp ghét bỏ nhưng đa phần các sếp vô cùng phụ thuộc vào kiểu người này. Kết quả cuối cùng là sự hy sinh và báo đáp của ta sẽ mãi không thể tỉ lệ thuận với nhau. Còn đối với các sếp mà nói tác dụng của những người đó chỉ đơn giản là giải quyết vấn đề mà thôi.



Kiểu người thứ ba là kiểu các sếp ghét cay ghét đắng nhất. Mặc dù họ sở hữu năng lực làm việc kiệt xuất nhưng lại không bằng lòng phục tùng. Nguyên nhân những người này khiến các sếp phải đau đầu nằm ở chỗ gai nhọn của họ quá lộ liễu. Các sếp đưa ra bất kỳ quyết sách gì đều sẽ nhận lại vô vàn ý kiến từ họ, những người này không biết che giấu suy nghĩ của bản thân, trước giờ họ có gì nói đó, dám đứng ra tranh luận với cả sếp. Đối với quyết sách sai lầm của sếp họ cũng không do dự chút nào mà đứng dậy nêu ra ý kiến của mình. Điều khiến các sếp bất lực nhất đó là mặc dù kiểu nhân viên này thường cãi lại nhưng lại không thể đuổi việc họ, dù sao năng lực làm việc của họ cũng vô cùng xuất sắc, điều đó chỉ cần là người có mắt là có thể nhận ra.

Kiểu người cuối cùng là người theo chủ nghĩa cơ hội trong công sở, họ vừa không phục tùng cũng không làm việc, trước giờ đều âm thầm tự toan tính riêng. Trong những việc quan trọng bạn sẽ không thể nào tìm thấy bóng dáng của họ, mỗi lần đi họp họ cũng luôn là người co mình lại một góc. Việc không quan trọng cũng không giao cho họ được bởi vì ngay cả bản thân họ cũng khó mà gánh vác được. Thế nhưng điều người khác khó chấp nhận được đó là mặc dù họ không làm được

việc lớn nhưng lại vô cùng biết cách làm hỏng việc của đồng nghiệp. Vì vậy chắc họ là kiểu người bị ghét nhất trong công sở, cho dù ba kiểu người ở trên có đấu đá nhau như nào đi nữa cũng sẽ phải kết đồng minh với kiểu người cuối cùng này.

Lăn lộn ở nơi công sở không đơn giản nhưng cũng không quá khó. Cho dù hoàn cảnh nào đi nữa chỉ cần có quy tắc là được. Cho dù bạn là tiền bối đi trước giàu kinh nghiệm hay một tay mơ chân ướt chân ráo thì cũng phải tuyệt đối khắc ghi trong lòng việc không được vượt khỏi quy tắc. Một trong những nguyên tắc trọng tâm trong thuyết trò chơi là cần cùng người tham gia tuân thủ quy tắc ván chơi. Chỉ cần người nào không tuân thủ quy tắc sẽ thường bị loại khỏi cuộc chơi. Trò chơi dành cho nhiều người càng cần đến sự cân bằng, không ai được phép phá hoại quy tắc.

Tại công ty mỗi người đều là người chơi, thế nhưng quyền lợi và lợi ích của mỗi người lại không cân bằng, vì thế cho nên tài nguyên là thứ hiếm có và quý báu nhất trong công ty. Người chơi phải áp dụng các biện pháp cướp đoạt tài nguyên sau đó dẫn đến việc phải phân bố lại tài nguyên. Hơn nữa trong quãng thời gian đó hiệu suất của cả tổ chức đương nhiên cũng được nâng cao rõ rệt.

Kịp thời phát hiện tín hiệu nguy hiểm

Có rất nhiều người khi đi làm đều gặp phải một loại tình huống: rõ ràng hôm trước còn nói cười vui vẻ với sếp, chung sống với đồng nghiệp hòa thuận không có vấn đề, kết quả ngày thứ hai đi làm lại bị đuổi việc. Tin buồn đến đột ngột như này gần như đến một cách bất thình lình không có dấu hiệu báo trước, khiến con người ta trở tay không kịp, căn bản không kịp phản ứng. Có nhiều người sau khi bị đuổi việc tâm trạng họ trở nên bức bối khó chịu, làm cách nào cũng không tài nào hiểu nổi bản thân cần mẫn chăm chỉ làm việc như thế mà cuối cùng phải nhận cái kết này? "Tốt thôi, coi như anh muốn đuổi tôi thì chí ít cũng phải cho tôi chút ám hiệu chứ, ít nhiều gì tôi cũng phải chuẩn bị tâm lý chứ? Mọi người chia tay trong êm đẹp, tôi cũng đâu phải kẻ mặt dày đeo bám không đi, có cần thiết đưa ra quyết định khiến người ta không kịp trở tay như vậy hay không?" Đây chính là sự miêu tả chân thực nhất trong nội tâm những người gặp phải tình cảnh tương tự.

Không hề sai, con người ta có thể chấp nhận sự thật bị sa thải nhưng họ không nghĩ ra nổi tại sao sếp lại đột nhiên chơi trò bất thình lình như

này. Lẽ nào trong lòng sếp có vấn đề thích nhìn dáng vẻ kinh ngạc của người khác? Đương nhiên không phải rồi, nếu như sếp muốn đuổi bạn thì sẽ chỉ thể hiện ra một chút dấu hiệu. Chẳng qua khi ta làm việc lâu năm trong một công ty, trong lòng ta thường không còn cảm giác rủi ro nữa, về cơ bản ta sẽ không chú ý đến vài hành động của sếp. Vì thế cho nên nếu như bạn biết trước việc này, trước khi sự việc xảy ra bạn đọc hiểu được những tín hiệu cảnh báo, có lẽ bạn sẽ không rơi vào bước đường thua không manh giáp này. Chí ít chúng ta cũng có được chút thời gian để tìm ra kế sách đối phó, cho dù có bị đuổi thì cũng phải tìm được bến đỗ tiếp theo đã.

Đâu là những tín hiệu cho rằng bạn sắp bị đuổi? Làm sao để phán đoán xem bản thân có nằm trong danh sách đen của sếp hay không?

Công việc bạn được giao càng ngày càng ít.

"Công việc được giao càng ngày càng ít" ở đây không phải để chỉ khối lượng nhiệm vụ ít mà là có một số việc thuộc phạm vi phụ trách của bạn nhưng giờ sếp lại giao cho người khác làm. Có những cuộc họp vốn dĩ bạn sẽ là người chủ trì hoặc người tham gia nhưng nay cũng đột nhiên bị thay người, có thể bạn còn bị thông báo trực tiếp là

không cần đến tham dự. Khi bạn dò hỏi lý do cũng không nhận lại được bất kỳ câu trả lời nào.

Lúc này đây bạn sẽ cảm thấy vô cùng khó chịu, ngay lập tức bạn sẽ trở nên cảnh giác. Việc vốn dĩ sẽ do bạn phụ trách tại sao nay lại đột nhiên đổi người? Đó là vì sếp cho rằng có người tốt hơn bạn. Khi một người làm tốt vị trí đó hơn bạn xuất hiện thì bạn còn cho rằng các sếp sẽ giữ bạn lại hay không? Sở dĩ sếp không tiếp tục trọng dụng bạn cũng chỉ có thể nói lên rằng bạn đã bị gạch tên khỏi danh sách nhân viên của anh ta.

Lãnh đạo bỏ qua bạn, trực tiếp triệu tập nhân viên dưới quyền bạn đi họp.

Đây chính là một tín hiệu vô cùng rõ ràng. Ngay từ đầu có thể sếp sẽ nói qua với bạn một câu hoặc tìm một số lý do. Ví dụ như nếu bạn không tham gia thì các nhân viên sẽ cảm thấy thoải mái, có thể tự do không kiêng dè gì phát biểu ý kiến bản thân. Sau khi sự việc như này phát sinh vài lần, sếp sẽ không giải thích bất kỳ điều gì với bạn nữa, họ sẽ trực tiếp bỏ qua bạn mà trực tiếp khống chế nhân viên của bạn.

Vậy thì mục đích việc làm này của sếp là gì? Rất rõ ràng, sếp muốn trực tiếp thao túng những nhân viên dưới quyền bạn, từ đó làm suy yếu

năng lực khống chế và sự ảnh hưởng của bạn để dần loại trừ bạn. Đồng thời khi bạn không có mặt ở đó sếp cũng sẽ thông qua việc dò hỏi để moi ra những thông tin liên quan đến bạn, như vậy có thể có nhiều lý do để sa thải bạn.

Đi công tác chưa chắc đã là một công việc tốt đẹp.

Trong binh pháp có một chiêu gọi là điệu hổ ly sơn, chiêu này cũng vô cùng hữu dụng khi dùng trong môi trường công sở. Sếp có thể sẽ đột nhiên thông báo bạn chuẩn bị đi nơi khác hoặc thậm chí ra nước ngoài đào tạo công tác một thời gian. Đồng thời sếp còn bày tỏ đây là một phần thưởng của công ty với bạn nhằm khiến bạn thư giãn buông lỏng cảnh giác. Lúc này đây bạn vô cùng vui mừng cảm kích sếp đã cho mình cơ hội, bạn nghĩ chuyến đi này còn có thể trở về. Đối với các doanh nghiệp lớn mà nói việc điều nhân viên đi công tác xa đều phải tính toán chi phí, rất hiếm khi đột nhiên điều động, vì vậy điều này là bất hợp lý. Nếu như trong thời khóa biểu hằng ngày không có vụ việc sắp xếp đi công tác, sếp cũng không nói trước với bạn việc này vậy đây rất có thể là chiêu điệu hổ ly sơn. Sở dĩ phải điều bạn ra nước ngoài vì cách đó có thể thuận lợi giải quyết những công việc còn dang dở của bạn, có

thể thích làm gì thì làm, không phải cân nhắc đến cảm nhận của bạn.

Đột nhiên yêu cầu bạn sắp xếp lại các tài liệu công việc.

Sếp sẽ không tự nhiên nổi hứng bắt nhân viên làm một việc vô nghĩa, ví dụ như đột nhiên yêu cầu bạn phân loại cẩn thận những công việc gần đây. Tại sao lại đột nhiên bắt bạn làm một việc gần như bàn giao công việc cho người mới? Nguyên nhân vì sếp muốn sau khi bạn ra đi công việc vẫn có thể hoạt động bình thường, đồng thời làm vậy còn thuận tiện cho người mới đến tiếp nhận. Thế nhưng sếp sẽ không bao giờ trực tiếp bày tỏ ý kiến này mà họ sẽ tìm một lý do tưởng chừng như chính đáng để khiến bạn tin, ví dụ như phòng tài liệu yêu cầu hoặc gần đây đang có cuộc kiểm tra giữa các phòng ban lớn.

Sắp đặt trợ lý bên cạnh bạn.

Sếp sẽ nói với bạn rằng trước mắt công ty đang phát triển một cách vũ bão, nhằm khiến mọi việc hoạt động mượt mà trơn tru hơn nên sẽ cân nhắc đến sức khỏe của nhân viên. Chính vì thế nên công ty quyết định tuyển thêm một vài người mới đến trợ giúp công việc cho bạn. Lỡ như bạn có việc gấp

mà lại không ở công ty, hoặc bị bệnh không thể đi làm thì chí ít công việc tồn đọng cũng sẽ không bị ảnh hưởng. Thật ra ý đồ ẩn sau hành động này là: sếp đang tìm người thay thế bạn.

Thế nhưng nếu như chúng ta kịp thời phát giác ra những tín hiệu này, vậy sự việc có lẽ còn có thể cứu vãn. Bởi vì những người được lựa chọn sẽ không dễ gì mà tìm được, cũng có lẽ họ cần một khoảng thời gian mới để phụ trách công việc của bạn, mà quãng thời gian đó chính là cơ hội cuối của bạn. Trong lúc này bạn bắt buộc phải đưa ra một vài biện pháp cứu vãn tình hình, bắt buộc phải tìm cho mình một cơ hội được đánh giá, nhìn nhận lại hoặc có thể thay đổi suy nghĩ của sếp về bản thân. Đương nhiên nếu như sếp đã áp dụng hành động đó cũng đồng nghĩa rằng họ đã hạ quyết tâm. Thế nhưng chúng ta cũng không cần quá tuyệt vọng, đi trước cướp thời cơ luôn là hành động thông minh nhất, ít ra trong khoảng thời gian này bạn có thể nhanh chóng tìm công ty mới tốt hơn.



BỘ SƯU TẬP CÁC LOẠI HÌNH TRÒ CHƠI



Trò chơi lựa chọn, kiên trì ý muốn ban đầu

Chuyện kể rằng có ba chàng trai trẻ hỏi một sư thầy rằng: "Thưa thầy, làm sao chúng con mới có thể tìm được cho mình một nửa kia lý tưởng ạ?" Vị sư thầy không trả lời thẳng câu hỏi mà đưa ba người họ ra một thửa ruộng rồi nói: "Các con lần lượt đi qua thửa ruộng này rồi đem về cho ta một bông lúa mì to nhất về đây. Các con không được quay lại đường cũ và mỗi người chỉ có thể đem về một bông."

Chàng trai trẻ đầu tiên vừa đi được mấy bước liền nhìn thấy một bông lúa mì trĩu hạt, thế là chàng trai liền hái và bỏ vào túi, trong lòng cảm thấy bản thân vô cùng may mắn. Tiếp theo chàng trai tiếp tục đi về phía trước, cậu ta định giao bông lúa mì này cho sư thầy coi như hoàn thành nhiệm vụ được giao. Tuy nhiên càng đi về trước cậu ta phát hiện ra hai bên đường mọc vô cùng nhiều bông lúa mì lớn. Cậu ta hái một bông rồi, dựa theo quy tắc của sư thầy, mỗi người chỉ có thể hái một lần vì vậy cậu đành rời khỏi thửa ruộng với sự tiếc nuối trong lòng.

Chàng trai trẻ thứ hai rất thông minh, cậu ta cũng rút ra được kinh nghiệm từ người đi trước. Nhìn thấy bông lúa trĩu hạt cậu ta cũng không vội



vã hái chúng, trong lòng cậu nghĩ phía trước thể nào cũng có bông to hơn lớn hơn, nhất định phải bình tĩnh! Kết quả rất nhanh cậu ta liền đi đến cuối thửa ruộng, mà những bông lúa ở mép ruộng toàn bộ đều khô quắt, căn bản không thể so được với những bông lúa trĩu hạt thấy trên đường đi. Cậu trai vô cùng hối hận, thế nhưng quy tắc đặt ra là không được quay lại đường cũ, vì thế nên cậu chỉ đành tiện tay hái bừa một bông về.

Chàng trai thứ ba đã quan sát cả quá trình của hai người đi trước, cậu ta phát hiện hái sớm không được, hái quá muộn cũng không xong. Thế là cậu ta liền chia thửa ruộng thành ba phần, chia lúa mì ở thửa một thành ba loại nhỏ, vừa và to rồi đi xem xét lúa mì ở thửa hai và ba. Mặc dù bông lúa mì cuối cùng cậu ta chọn không phải bông to nhất trong cả thửa nhưng đó đã là sự lựa chọn tốt nhất trong phạm vi quy tắc rồi. Vì vậy chàng trai thứ ba đem theo chiến lợi phẩm vui vẻ trở về.

Người đọc thông minh đương nhiên cũng hiểu được lý do vị sư thầy làm như vậy. Còn về câu trả lời không lời này quả thật cũng khiến con người ta cảm khái. Chỉ cần bình tĩnh lại suy nghĩ bạn sẽ phát hiện quá trình hái lúa mì cũng giống như đời người, chỉ có tiến lên phía trước không có đường

quay lại điểm xuất phát. Nếu như bạn muốn tìm cho mình một bông lúa mì phù hợp nhất thì bắt buộc phải bỏ ra một sự cố gắng tương xứng. Người đưa ra quyết định nhanh trên quãng đường tiếp theo họ sẽ gặp được càng nhiều thứ tốt đẹp hơn, khi đó họ bắt đầu tự oán trách bản thân, hối hận chán nản. Thế nhưng cơ hội chỉ có đúng một lần, lúc đó hối hận cũng chả có tác dụng gì. Có người lại cân nhắc quá nhiều thứ, kén cá chọn canh, họ luôn cho rằng sẽ có thứ tốt hơn đang đợi ở phía trước, và kết quả họ đã đi đến cuối con đường từ lúc nào không hay, lúc này đây chỉ đành bất lực chọn bừa một bông lúa mì cho xong việc. Kiểu người đó còn không bằng kiểu người thứ nhất, ít nhất kiểu người thứ nhất còn có thể chọn được một bông lúa tương đối trĩu hạt.

Thật ra câu chuyện này là một lý luận quan trọng trong việc lựa chọn bạn đời của phương Tây, có tên gọi lý luận lúa mì. Lý luận này chỉ ra rằng quá trình chúng ta tìm kiếm một nửa kia cũng giống như việc đi vào thửa ruộng tìm lúa mì vậy. Mặc dù lúa mì vô cùng nhiều nhưng dễ khiến ta hoa mắt, cuối cùng do dự không quyết, không biết bản thân nên chọn bông nào.

Trong kinh tế học có một cách nói như sau, bất kỳ vấn đề nào cũng đều không có biện pháp

giải quyết tốt nhất, nếu có cũng chỉ là giải pháp vừa ý nhất. Câu nói trên nói vô cùng đúng, mỗi người đều tìm kiếm cho mình một người bạn đời lý tưởng, thế nhưng hiện thực và lý tưởng luôn tồn tại sự khác biệt. Cũng giống như việc một người chọn lúa mì trong thửa ruộng, họ sẽ luôn phát hiện ra những bông lúa ở đằng sau tốt hơn. Tuy nhiên đợi khi thật sự đi đến cuối thửa liệu có chắc chắn sẽ có bông lúa tốt hơn hay không? Không chắc. Chính vì vậy việc chọn cho mình một người bạn đời không phải tìm ra người xuất sắc trong biển người, thế nhưng đó chắc chắn là người ta thích nhất. Chỉ cần bản thân yêu thích đã đủ rồi.

Mỗi người đều đang lựa chọn bông lúa mì đồng thời bản thân cũng trở thành lúa mì bị người khác lựa chọn. Vì vậy bạn và tôi đều có thể bị lựa chọn hoặc bị vứt bỏ. Câu chuyện về ba chàng trai trẻ vừa kể phía trên muốn nói với ta cách làm sao để lựa chọn một bông lúa mì cho bản thân, còn câu chuyện tiếp sau đây sẽ chỉ ta cách bảo đảm bản thân không bị chính bông lúa ta chọn vứt bỏ.

Một vị học giả khi ghi hình chương trình hôn nhân đã nói với khán giả rằng: "Tôi nhìn thấy nhiều bạn dẫn theo cả nửa kia của mình đến đây, vậy giờ tôi và các bạn sẽ cùng tiến hành một cuộc giao

dịch. Tôi cho một người trong các bạn 50 Nhân dân tệ, sau đó yêu cầu bạn chia tay đối phương, bạn có đồng ý hay không?

Tất cả khán giả đều bật cười và đồng thanh nói: "Đương nhiên là không đồng ý rồi."

Vị học giả đó cũng cười, tiếp theo ông ấy lại hỏi: "Vậy nếu cho mọi người 500 Nhân dân tệ thì sao, mọi người có đồng ý không?"

Tất cả mọi người dưới khán đài đồng thanh hô to: "Không đồng ý!"

Có một chàng trai dõng dạc nói: "Đừng nói là 500 Nhân dân tệ, cho dù là 5000 Nhân dân tệ hay 50.000 Nhân dân tệ đi nữa thì tôi cũng không đồng ý!" Chàng trai vừa nói xong liền nhận được tràng vỗ tay vô cùng lớn từ những người khác. Bạn gái chàng trai cảm thấy vô cùng tự hào, cô vui mừng cười không ngừng.

Vị học giả thấy vậy liền nói: "Theo lời cậu nói kể cả tôi cho cậu 5000 Nhân dân tệ hay 50.000 Nhân dân tệ đi chăng nữa cậu cũng không đồng ý... Vậy thì tôi cho cậu 500.000 Nhân dân tệ để cậu chia tay với cô gái ngồi kế bên, cậu thấy sao?"

Chàng trai ngây người ra trong chốc lát nhưng rồi vẫn thẳng thắn đáp lại: "Không đồng ý!

Tình yêu chân thành không thể dùng tiền bạc đong đếm được!"

Khán giả khi nghe thấy vị học giả đưa ra con số 500.000 Nhân dân tệ thì bắt đầu nhộn nhạo, tuy nhiên lời nói của chàng trai trẻ như một liều thuốc an thần khiến mọi người trấn tĩnh lại.

Vị học giả đó đợi mọi người yên tĩnh lại rồi nói tiếp: "Được thôi, vậy 5 triệu thì sao, cậu có đồng ý chia tay bạn gái hay không?"

Lúc này đây chàng trai có chút lay động, mặc dù cậu vẫn nói không đồng ý nhưng giọng nói đã nhỏ đi rất nhiều. Mà cả khán đài cũng không còn tiếng vỗ tay nữa, mỗi người đều như đang thảo luận một thứ gì đó.

Vị học giả đó không tiếp tục làm khó chàng trai nữa, ông quay sang nói với khán giả: "Thêm một số không nữa, 50 triệu Nhân dân tệ, các bạn có đồng ý chia tay với nửa kia của mình hay không?"

Lần này tất cả khán giả có mặt tại đó bắt đầu gật đầu lia lịa, có người còn hét lớn đồng ý. Bạn gái của chàng trai vừa đứng lên trả lời bây giờ cũng hét lớn đồng ý.

Vị học giả vừa lòng gật đầu và nói: "Tôi tin chắc rằng trong lòng mỗi người các bạn đều tự có

đáp án riêng cho mình, vậy thì, các bạn hy vọng tình cảm của bản thân không thể bị tiền bạc làm vấy bẩn hay không?"

"Muốn!" Lần này mọi người đều nhất loạt hô to.

Vị học giả nói tiếp: "Thật ra muốn làm được việc này vô cùng đơn giản, nửa kia của bạn lựa chọn tiền chẳng qua vì giá trị của nó vượt xa bạn. Nếu như giá trị của bạn hơn hẳn tiền bạc vậy đương nhiên tình cảm của cả hai sẽ không bị ăn mòn. Chính vì vậy cách tốt nhất chính là cố gắng nâng cao giá trị vốn có của bản thân. Khi giá trị của bạn vượt qua những con số 5 triệu Nhân dân tệ hay 50 triệu Nhân dân tệ thì nửa kia sẽ không vứt bỏ bạn mà chọn tiền bạc. Ngoài ra, bỏ qua tính ích kỷ và thượng đẳng không nói đến, tình yêu vĩ đại hơn nhiều so với tiền bạc.

Phản ứng của khán giả vô cùng khác nhau, có người cúi đầu ngẫm nghĩ, cũng có người lại cảm thấy không phục. Nói tóm lại cuộc đối thoại lần này chắc chắn đã tạo ra sự chấn động lớn trong lòng mỗi người.

Khi tình yêu gặp phải vấn đề tiền bạc, bạn sẽ đưa ra sự lựa chọn như nào? Không cần nói ra thành lời, trong lòng bạn tự khắc đã có đáp án rồi.

Trò chơi mặt dày, nhìn rõ bản thân

Khi còn nhỏ Einstein vô cùng ham chơi, việc đó khiến mẹ ông cảm thấy vô cùng lo lắng. Mẹ ông thường cảnh cáo ông rằng không được quá ham chơi, thế nhưng Einstein hồi bé chỉ coi đó là gió thoảng qua tai, nghe xong là quên luôn. Mãi cho đến khi Einstein 16 tuổi, bố ông đã kể cho ông nghe một câu chuyện khiến ông hiểu được tự phản tỉnh.

Nội dung câu chuyện như sau: bố của Einstein và hàng xóm cùng nhau dọn dẹp ống khói, vì ống khói vô cùng hẹp nên hai người họ chỉ có thể đứng lên ống thép để bò lên trên. Bọn họ mất rất nhiều sức lực mới làm sạch xong ống khói liền lần lượt trèo xuống dưới. Khi đó người hàng xóm xuống trước còn bố của Einstein xuống sau. Sau khi hai người chui ra khỏi ống khói, bố của Einstein phát hiện trên người, trên mặt người hàng xóm toàn là bụi còn bản thân lại sạch sẽ không chút bụi bẩn. Bố của Einstein thầm nghĩ người hàng xóm dính nhiều bụi bẩn như vậy thì bản thân mình chắc cũng như vậy, thế là ông liền chạy đến bên hồ rửa mặt. Người hàng xóm thấy bố của Einstein vô cùng sạch sẽ liền cho rằng bản thân cũng không dính chút bụi bẩn nào cả nên chỉ đi rửa tay. Kết

quả trên đường về nhà người đi đường trông thấy dáng vẻ lấm lem bụi bặm của người hàng xóm đều nén không nổi bật cười.

Bố của Einstein thấy vậy cũng không nhịn nổi ý cười. Ông ấy nói một cách đầy ẩn ý với Einstein: "Con trai à con phải nhớ thật kỹ rằng người khác không thể nào trở thành tấm gương của chúng ta, chỉ có bản thân mới có thể trở thành tấm gương của chính mình. Nếu cứ một mực coi người khác là tấm gương vậy kẻ ngốc cũng tự coi mình thành thiên tài."

Nội dung câu chuyện này mặc dù vô cùng đơn giản nhưng lại khiến con người ta phải ngẫm nghĩ sâu xa. Lời nói cuối cùng của bố Einstein đã nói rõ tính cấp thiết trong việc tự mình tham chiếu. Điều khiến chúng ta phải suy ngẫm đó là lẽ nào con người thật sự không thể đặt bản thân ở vị trí ngoài cuộc, mượn thông tin từ thế giới bên ngoài để nhận thức rõ bản thân hay sao? Tôi tin rằng sau khi đọc xong câu chuyện dưới đây bạn nhất định sẽ thu hoạch được chút gợi ý quý báu.

Một thầy giáo của một trường đại học tiến hành một cuộc thí nghiệm, ông chọn ra bốn sinh viên, bôi lên mặt họ màu vẽ sau đó cho bọn họ ngồi quây lại. Bốn người họ không nhìn thấy khuôn mặt của



mình mà chỉ có thể thấy được khuôn mặt của đối phương. Người thầy giáo đó nói với cả bốn người họ: "Trong bốn người các em ít nhất có một người trên mặt có màu vẽ, ai cho rằng trên mặt mình có màu vẽ thì hãy giơ tay lên."

Bốn sinh viên đó không hề trao đổi với nhau, họ chỉ dựa vào sự suy đoán logic để đưa ra phán đoán. Sau khi thầy giáo hỏi xong cả bốn người họ đều liếc nhìn đối phương, không có ai trong họ giơ tay cả. Người thầy giáo lại nói tiếp: "Em nào tự cho rằng trên mặt mình dính bẩn thì giơ tay." Lần này vẫn không có ai giơ tay.

Người thầy giáo lại lặp lại câu nói một lần nữa, cả bốn sinh viên đều nhìn chằm chằm nhau, không ai chịu giơ tay. Sau khi người thầy giáo hỏi đến lần thứ tư thì cả bốn sinh viên mới chịu giơ tay.

Vấn đề lúc này là bốn sinh viên đó đã suy đoán như thế nào?

Nếu như trong bốn người họ có một người có khuôn mặt dính bẩn thì khi thầy giáo nói "có ít nhất một người trên mặt có dính màu vẽ", vậy người đó sẽ thấy khuôn mặt ba người còn lại sạch sẽ. Lúc đó cậu ta sẽ ý thức được rằng bản thân chính là người có khuôn mặt dính bẩn. Còn ba sinh viên còn lại dựa vào những thông tin họ đang có được nhưng

vẫn không tài nào đoán được trên mặt mình có bị bẩn không, chính vì thế họ mới không giơ tay.

Tình hình thực tế cuộc thí nghiệm là sau khi người thầy giáo hỏi lần thứ nhất không có ai bằng lòng giơ tay thừa nhận. Điều này đồng nghĩa với việc trong bốn người họ có ít nhất hai người mặt bị dính bẩn. Thông tin này tin rằng mỗi người đều có thể tự suy đoán ra, hơn nữa trong lòng họ đều biết rằng đây là sự thật. Nếu như có hai sinh viên trên mặt bị dính bẩn vậy khi thầy giáo hỏi câu thứ hai hai người họ cũng sẽ giơ tay. Chính bởi vì sinh viên có khuôn mặt bị dính bẩn phải đối mặt với vấn đề khuôn mặt sạch sẽ không dính bẩn hoặc khuôn mặt dính bẩn lem luốc, và vì thế bọn họ có thể sẽ suy đoán ra bản thân chính là người có khuôn mặt dính bẩn còn lại. Tuy nhiên hai sinh viên có khuôn mặt sạch sẽ cũng vì đối mặt với hai khuôn mặt lem luốc cho nên họ không tài nào đoán được mặt mình có sạch hay không.

Tuy nhiên sau khi người thầy giáo hỏi lần thứ hai vẫn không ai chịu giơ tay, điều này đồng nghĩa với việc trong bốn người họ thật ra không chỉ có mỗi hai người bị lấm lem mặt mũi, ít nhất cũng phải có ba người. Nếu như thật sự chỉ có đúng ba người có khuôn mặt lấm lem vậy khi người thầy lặp đi lặp

lại câu hỏi lần thứ ba, lúc đó cả ba sinh viên đều giơ tay. Lý do bởi thứ họ phải đối mặt là một khuôn mặt sạch sẽ và một khuôn mặt lấm lem bẩn thỉu, dựa theo thông tin đúc rút được từ phía trên ta có thể biết rằng có ít nhất ba khuôn mặt dính bụi, hơn nữa hiện giờ bọn họ đều nhìn thấy một khuôn mặt sạch sẽ nên cả ba cho rằng đó là chính bản thân mình. Cũng cùng đạo lý như vậy, sinh viên có khuôn mặt sạch sẽ không tài nào đoán được trên mặt mình có bị dính bẩn hay là không.

Tuy nhiên sau khi nghe xong câu nói của người thầy giáo lần thứ ba vẫn không thấy ai lựa chọn giơ tay. Tình hình lúc này đã thay đổi rồi, điều này cũng đồng nghĩa với việc khuôn mặt cả bốn sinh viên đều dính bụi bẩn. Chính vì vậy khi người thầy hỏi đến lần thứ tư, cả bốn sinh viên đều nhất loạt giơ tay.

Vậy thì tại sao thầy giáo lại lặp lại câu hỏi không mang theo bất kỳ thông tin này đến bốn lần? Lẽ nào làm vậy với mục đích khiến bốn sinh viên phán đoán được khuôn mặt mình bị dính bẩn hay sao? Đây chính là kết quả của tác dụng tri thức công cộng đem lại.

Khái niệm tri thức công cộng được đề xuất bởi nhà logic học người Mỹ Lewis, sau đó được

phát triển bởi Syndica và Oman. Tri thức công cộng hiện đã trở thành một khái niệm thường được sử dụng trong lý thuyết trò chơi và logic học. Tri thức công cộng có nghĩa là tri thức của một nhóm người nhất định, tức là mối quan hệ "hiểu biết" về một tri thức nào đó giữa những người trong cùng một nhóm.

Ví dụ nhóm này do A và B tạo nên, hai người họ đều biết và tin vào một sự việc nào đó, chúng ta đặt giả thiết sự việc đó là C. Vậy ta có thể nói rằng C là tri thức của A và B. Thế nhưng lúc này C vẫn chưa thể được coi là tri thức công cộng của hai người bởi vì A không biết rằng B cũng biết đến C, B cũng như vậy, B cũng không biết A biết về C. Chỉ khi A và B đều biết đối phương biết về C, thì lúc đó C mới được coi là tri thức công cộng của A và B. Thông qua giả thuyết này chúng ta có thể thấy được rằng nhóm này không chỉ giới hạn trong AB mà do nhiều người cấu thành nên, khi đó C không phải tri thức công cộng. Chỉ khi tất cả mọi người trong nhóm này đều biết đến C, hơn nữa tất cả đều biết rằng người khác cũng biết đến C, lúc này C mới đủ điều kiện trở thành tri thức công cộng. Mặc dù lý luận này có hơi khó hiểu nhưng tôi tin rằng mọi người đều có thể hiểu rõ. Không sai, đây chính là quá trình "biết" vô tận.



Trò chơi săn bắt, hợp tác cùng có lợi

Trò chơi săn bắt là một loại hình nổi tiếng giống với tình thế tiến thoái lưỡng nan của người tù trong thuyết trò chơi. Nội dung chính là câu chuyện săn bắt của hai người thợ săn.

Thợ săn A và thợ săn B cùng đi vào rừng săn bắn, hai người họ cùng nhìn trúng một con hươu, thế nhưng chỉ khi cả hai bắt tay hợp tác mới có thể hạ gục được con mồi. Nếu như khi hai người họ săn bắt mà bên cạnh đột nhiên nhảy ra một con thỏ múp míp vậy một trong hai người họ sẽ đổi ý đi bắt con thỏ đó. Lúc này người đó bắt được thỏ nhưng lại khiến con hươu chạy mất. Mà rõ ràng giá trị của hươu lớn hơn nhiều so với giá trị của một con thỏ.

Trong tình huống đó hai người thợ săn có tổng cộng bốn phương án săn bắt khác nhau, chúng ta dùng ký hiệu để thay thế cho những cách đó như sau: "X,X" , "X,O" , "O,X" , "1,1."

Phương án thứ nhất "X,X", thợ săn A và thợ săn B cùng nhau bắt con thỏ, thịt thỏ đủ hai người họ ăn hai ngày.

Phương án thứ hai "X,O", thợ săn A đi bắt thỏ, thợ săn B đi săn hươu, thợ săn A bắt được thỏ đủ ăn 4 ngày, thợ săn B đói meo bụng 4 ngày.

Phương án thứ ba "O,X", thợ săn A đi săn hươu, thợ săn B đi bắt thỏ, thợ săn A tay không trở về nhìn thợ săn B ăn thịt thỏ trong 4 ngày trời.

Phương án thứ tư "1,1", thợ săn A và thợ săn B hợp tác săn bắt hươu, sau khi phân chia con mồi hai người có đủ thịt ăn trong vòng 6 ngày.

Nếu như hai người thợ săn đều chọn đi săn hươu, tác dụng cuối cùng là 1, đó cũng tức là hiệu quả Pareto. Đây là kết quả đôi bên cùng có lợi sau khi bắt tay hợp tác, và đây cũng là kết quả tốt nhất có thể nhận được. Nếu như hai người thợ săn đều chọn lựa đi săn bắt thỏ, điều đó cũng có nghĩa rằng cả hai không hợp tác chung, chúng ta gọi đó là cán cân rủi ro. Khi một trong hai người thợ săn chọn săn bắt hươu mà người còn lại lại chọn đi bắt thỏ, điều này đại diện việc đối phương đã mất đi sự thành thật, phản bội lại thỏa thuận lúc trước của đôi bên. Kết quả cuối cùng là người thợ săn đi bắt hươu ra về tay trắng, còn người lựa chọn đuổi theo con thỏ lại thu được lợi ích nhất định.

Qua so sánh, ta thấy trong trò chơi này, theo "phương pháp xóa bỏ bất lợi nghiêm ngặt" của nguyên lý cân bằng Nash, hai người đi săn có thể thu được hai kết quả tốt hơn. Kết quả 1, tách nhau ra săn thỏ, mỗi người đủ ăn 2 ngày. Kết quả 2, săn hươu theo nhóm, mỗi người đủ ăn 6 ngày.

Thế nhưng lòng người không phải thứ mà nguyên lý Nash có thể thao túng, không ai biết được cuối cùng hai người thợ săn lựa chọn phương án nào. Tuy nhiên thông qua việc phân tích ta có được những kết quả trên, hai người thợ săn có thể săn bắt hươu chung có thể kiếm được nhiều thịt hơn so với việc săn thỏ. Dựa theo cách nói của cân bằng Nash, cho dù săn thỏ hay săn hươu thì đều có lợi thế Pareto, tuy nhiên so với săn thỏ thì xét tổng thể lợi ích từ việc săn bắt hươu đem lại càng lớn và đủ cho cả hai người thợ săn hơn. Còn việc đi săn một mình đem lại kết quả kém nhất, từ đó chúng ta có thể rút ra một kết luận, nhiều việc chỉ với sức của mình người là không thể nào hoàn thành được, vì vậy ta phải học cách hợp tác chung với người khác.

Còn một câu chuyện nữa nói về hai người đói bụng gặp phải một trưởng lão tốt bụng. Vị trưởng lão trao cho họ một cái cần câu và một cái giỏ cá. Người A lấy giỏ đựng cá, người B thì lấy cần câu, hai người cầm theo món đồ đó mỗi người một ngả. Chẳng mấy chốc người A đã ăn hết số cá được cho, không lâu sau liền chết đói bên cạnh giỏ cá. Còn người B nhịn đói vài ngày đem theo cần câu ra biển câu cá, cuối cùng anh ta không đợi được đến lúc đi ra đến biển mà chết đói ngay trên đường đi.

Cũng có hai người sắp chết đói được trưởng lão tốt bụng ban cho giỏ cá và cần câu. Hai người họ không chọn chia nhau ra mà quyết định cùng tìm đường ra biển. Bọn họ nhanh nhanh chóng chóng lên đường, mỗi lần chỉ ăn một con cá, khi ăn hết cá cũng là lúc họ tìm được biển cả rộng lớn. Hai người họ câu được rất nhiều cá và biến đó trở thành công cụ kiếm sống.

Mỗi người đều có tài năng và tài nguyên không giống nhau, nếu sử dụng những thứ này một cách riêng lẻ sẽ không đem lại tác dụng lớn. Tuy nhiên nếu như những người sở hữu tài nguyên khác nhau này bắt tay chung thì họ có thể dùng ưu thế của đối phương bù đắp thiếu hụt của bản thân, cuối cùng đạt được mục đích chung.

Ngày xửa ngày xưa, có một người thợ săn nuôi hai con chó, một con màu đen một con màu vàng. Lần nào người thợ săn đem theo hai con chó của mình đi săn đều thu hoạch được vô số chiến lợi phẩm, và vì vậy ông ta thường chia một phần con mồi cho hai con chó.

Con trai người thợ săn đó làm việc trong một công ty trên thị trấn, anh ta là một người chăm chỉ làm việc, nhẫn nhịn chịu khó, cố gắng làm việc bán sức cho công ty. Thế nhưng sếp trước giờ không

thưởng thêm cho anh ta cái gì cả. Điều này khiến anh ta cảm thấy vô cùng bất mãn, vì vậy bèn xin nghỉ phép vài ngày về nhà cho khuây khỏa. Kết quả khi về đến nhà anh ta liền phát hiện cách bố mình thưởng cho hai con chó giống hệt cách làm của sếp mình.

Thế là anh ta liền hỏi bố mình: "Bố, lẽ nào giữa Đại Hoàng và Đại Hắc không phân biệt trên dưới hay sao? Dù sao có cạnh tranh thì mới có tiến bộ, bố có thể để hai con chó cạnh tranh với nhau xem ai săn được nhiều con mồi hơn thì thưởng nhiều hơn." Bố anh ta bảo anh ta tự mình thử xem. Anh ta cảm thấy không phục, vì vậy liền đặc biệt quan sát vài ngày, sau cùng anh ta phát hiện tập tính hai con chó hoàn toàn khác nhau. Khi nhìn thấy con mồi con chó đen sẽ sủa không ngừng nhưng không xông lên trước. Trong khi đó con chó vàng mặc dù không sủa một tiếng nhưng nó lại là con luôn xông lên đuổi theo con mồi đầu tiên. Trong lòng anh ta nghĩ đây không phải đã quá rõ ràng rồi hay sao? Con có đen chỉ biết làm màu, việc săn bắt toàn dựa vào con chó vàng.

Và thế là anh ta liền đem theo con hai con chó đi săn, con chó đen thì thả ở phía Tây, con chó vàng thì đem đến phía Đông. Anh ta cho rằng đây

là cách tốt nhất để kiểm tra năng lực hai con chó vì vậy vô cùng thỏa mãn đứng đợi tại chỗ, đợi một lúc lâu anh ta mới đi gọi hai con chó trở về. Kết quả khiến anh ta vô cùng thất vọng, hai con chó mệt rũ rượi, không săn được bất kỳ con mồi nào.

Lúc này bố anh ta mới cười to và giải thích rằng: "Bố đã đi săn cả mấy chục năm nay rồi, lẽ nào bố còn không biết con chó nào có giỏi săn bắt hơn hay sao? Mặc dù Đại Hoàng nhìn có vẻ góp sức nhiều hơn Đại Hắc, thế nhưng chỉ khi hai con chó phối hợp tác chiến chung mới có thể săn được con mồi. Nếu tách chúng ta thì không con nào làm nên trò trống gì. Đại Hắc mặc dù không đuổi theo con mồi mà chỉ biết sủa thế nhưng nó có thể dọa cho con mồi sợ hãi mà mất đi phương hướng chạy loạn. Như vậy mới khiến Đại Hoàng nhanh chóng tóm được con mồi. Hai con chó phải phối hợp chung với nhau, không thể thiếu con nào được."

Người thợ săn thấy con mình cúi đầu không nói gì liền bổ sung thêm: "Trên đời này vốn dĩ không tồn tại thứ gọi là công bằng tuyệt đối. Nếu như mỗi người đều tính toán bản thân được mất cái gì, cuối cùng chả nhận được gì, chỉ khi mọi người chân thành hợp tác mới thu được nhiều chiến lợi

phẩm. Cho dù là gia đình hay công ty, thậm chí ngay cả một quốc gia cũng như vậy."

Cuối cùng người con trai thợ săn cũng tỉnh ngộ, anh ta gật đầu tỏ ý công nhận những điều bố mình nói.

Cho dù phóng tầm mắt ra toàn thế giới hay chỉ chú trọng vào những gì trước mặt, có rất nhiều việc quả thật một người không tài nào làm nổi. Người với người phải học cách hợp tác thì sự việc mới có thể phát triển tốt đẹp. Khi một người ý thức được rằng sức mạnh của bản thân chưa đủ để hoàn thành công việc trước mắt, khi đó anh ta bắt đầu nghĩ cách làm sao để giải quyết được vấn đề này. Kết quả sau khi suy nghĩ đó là tìm thêm vài người phối hợp. Chỉ khi con người học được cách cùng người khác kề vai chiến đấu mới có thể bước đến thành công, dù sao sức mạnh mỗi người đều nhỏ bé và có hạn.

Vào thế kỷ 19, có hai nhà hóa học người Đức, một người tên là Weller và người còn lại tên là Liebig, tính cách hai người họ hoàn toàn trái ngược nhau. Liebig làm việc vội vàng, tính tình vui vẻ, nhiệt tình, cho dù đối với ai hay bất kỳ việc gì cũng đều tràn đầy nhiệt huyết. Thế nhưng Weiler lại rất điềm tĩnh, làm việc hay nói năng không vội vàng.

Mối quan hệ của hai thiên tài trong giới hóa học này vô cùng khăng khít. Dù trong công việc hay cuộc sống, cả hai họ luôn đi đôi với nhau như hình với bóng. Hai người họ một người vội vàng như lửa, một người bình tĩnh tựa nước cùng dốc sức vào việc nghiên cứu khoa học, cuối cùng đã có đóng góp to lớn cho giới hóa học toàn thế giới. Khi các thế hệ sau nói về những người tạo ra hóa học hữu cơ, họ không thể nào không nhắc đến tên của hai người họ.

Ngay cả động vật cũng hiểu được đạo lý hợp tác cùng nhau có lợi. Loài chim khi di trú thường biết mượn đội hình để nâng cao năng lực bay của mình. Đàn chim có chung một mục tiêu và ý thức cộng đồng, chúng giúp đỡ nhau vì chúng biết rằng chỉ khi tất cả chung tay hợp tác mới có thể nhanh chóng bay đến chân trời mới.

Ngay cả động vật cũng biết thông qua hợp tác để thu được lợi ích to lớn hơn, ấy vậy mà con người lại thường không làm được điều đó. Có vô số người thường chỉ vì những lợi ích nhỏ bé trước mắt mà đâm sau lưng đồng đội của mình. Con người có ý thức độc lập, mỗi người đều có cách nhìn nhận riêng đối với cùng một vấn đề, chính vì thế rất dễ dẫn đến hiện tượng

chiến đấu riêng lẻ. Con người không thể đồng lòng dìu dắt nhau vượt qua khó khăn, kết quả cuối cùng đương nhiên là thất bại. Khi chúng ta gặp phải khó khăn trong công việc hay cuộc sống nhất định phải nhắc nhở bản thân hợp tác với người khác. Mục đích của mọi người đều là lợi ích, nếu như một mình bạn làm không được vậy tìm thêm người cùng làm không phải càng tốt hơn hay sao?

Trò chơi thông tin, thứ quan trọng nhất

Ngũ quan chính là những khí quan tiếp nhận thông tin từ thế giới bên ngoài của ta. Tất cả những gì ngũ quan nhận được đều được coi là thông tin. Thông tin vừa không phải vật chất nhưng cũng không được coi là tinh thần, thông tin chính là thông tin, đơn giản vậy thôi. Cùng với sự phát triển của xã hội, thông tin cũng không bị giới hạn ở việc là nội dung do ngũ quan cảm nhận được nữa. Giờ đây chúng ta có thể tận dụng một vài phương pháp khoa học để nhận được những thông tin mà ngũ quan không nhận ra được. Cho đến giờ phút này thông tin có thể được lưu trữ, cũng có thể dùng để trao đổi. Đặc biệt là trong thời đại thông tin hóa. Hiện nay, thông tin quan trọng thường trở thành món vũ khí đầy uy

lực trong tay người đưa ra quyết sách, họ có thể quyết định thắng bại của cả ván chơi này.

Cạnh tranh kinh tế trong xã hội thương mại ngày nay, ta có thể nhận thấy rằng quảng cáo của nhiều mặt hàng chỉ mời các ngôi sao đến diễn, không có bất kỳ thông tin nào về giá sản phẩm, và có rất ít thông tin về các điểm bán hàng thực tế, vậy mục đích của việc này là gì? Không phải quảng cáo nhằm thu hút càng nhiều người tiêu dùng mua sản phẩm hay sao? Trên thực tế, đây là cách các thương nhân sử dụng nguyên tắc truyền tín hiệu trong trò chơi.

Từ sớm trong tiềm thức của ta luôn tồn tại một loại quan niệm, mọi người thường cho rằng mục đích của việc quảng cáo là nhằm tuyên truyền sản phẩm. Mục đích của quảng cáo là giới thiệu cho người tiêu dùng về đặc điểm, chức năng sử dụng, ngoài ra quảng cáo còn cung cấp thêm một vài thông tin về sản phẩm ví dụ như giá cả, điểm bán hàng... Thế nhưng trên thực tế, quảng cáo thương mại trong xã hội hiện đại ngày nay vượt xa nhiều so với những gì ta vừa nhắc đến ở trên. Thật ra phần lớn quảng cáo ngày nay đều nhằm dẫn dắt người tiêu dùng, tạo ra khái niệm tiêu dùng mới cho xã hội.

Đặc biệt là khi nhà máy vừa nghiên cứu ra một loại hình sản phẩm mới và cần làm tiếp thị, khi đó tác dụng của quảng cáo thương mại sẽ lật đổ hết ấn tượng của mọi người về quảng cáo truyền thống. Quảng cáo truyền thống sẽ chú trọng vào việc giới thiệu sản phẩm, còn quảng cáo thương mại hiện nay lại mời những ngôi sao đang nổi tiếng dùng thử sản phẩm. Mặc dù không còn cung cấp thông tin theo cách truyền thống nữa tuy nhiên logo nhãn hàng vẫn là thứ không thể thiếu được. Mục đích của quảng cáo thương mại nằm ở việc lợi dụng tâm lý theo đuổi thần tượng của người tiêu dùng để mở ra thị trường mới. Bạn phải biết rằng một đoạn quảng cáo về sản phẩm chưa từng nghe nói đến cho dù có chiếu đi chiếu lại cả ngày cũng ít người để ý. Tuy nhiên nếu trong đoạn quảng cáo đó có sự xuất hiện của một ngôi sao, vậy thì sự ảnh hưởng và độ lan truyền sẽ được tăng lên nhiều lần.

Đối với các nhãn hàng tìm ngôi sao làm người đại diện cho mình, mục đích chính họ làm vậy nhằm truyền đạt cho thế giới bên ngoài hai thông tin. Thông tin đầu tiên là sản phẩm của chúng tôi rất tốt, nếu như không tốt thì làm gì có ngôi sao nào dám sử dụng? Các ngôi sao dựa vào sự ảnh hưởng của bản thân để bỏ bớt bước giới thiệu sản

phẩm, hiệu quả ngôi sao sẽ mạnh mẽ khiến nhiều fan tranh nhau mua đồ. Tiếp theo, khi một ngôi sao nào đó ký hợp đồng quảng cáo thương mại thì số tiền họ nhận được không phải một con số nhỏ. Ít nhất điều đó cũng khiến người tiêu dùng hiểu ra rằng doanh nghiệp này rất giàu, có thực lực. Nếu như một doanh nghiệp vừa có thực lực lại vừa có tiền vậy quyết định họ đưa ra chắc chắn không hề tệ. Ít nhất thì doanh nghiệp này cũng mời được ngôi sao về làm đại diện, vậy sản phẩm của họ cũng không phải hàng giả hàng nhái, về mặt chất lượng cũng có sự đảm bảo nhất định.

Trò chơi heo thông minh, nghĩ kỹ trước khi làm

Giả dụ trong một cái chuồng có hai con heo, một con lớn và một con nhỏ. Trong chuồng có một máng ăn, bên ngoài chuồng có một nút công tắc, chỉ cần ấn nút đó sẽ có thức ăn đổ vào máng, tuy nhiên khoảng cách giữa công tắc đó và hai con heo tương đối xa. Nếu như hai con heo này đều lý trí, có thể nhận thức rõ và thực hiện lợi ích bản thân vậy chúng sẽ biết rằng thức ăn không phải tự nhiên mà có. Vì vậy hai con heo sẽ ấn công tắc và chạy đến máng thức ăn cần mất sức lực, chúng ta giả định rằng quãng đường phải chạy sẽ tiêu hao 2

đơn vị năng lượng thức ăn. Mà mỗi lần thức ăn đổ vào máng là 10 đơn vị.

Khi một trong hai con heo ấn công tắc rồi quay lại máng thức ăn, lúc này đây thức ăn nó có thể ăn sẽ ít hơn một nửa so với con còn lại. Cũng tức là con heo này sẽ không những phải tiêu tốn mất 2 đơn vị năng lượng mà lượng thức ăn có được còn ít hơn con heo chỉ biết đứng đợi không làm gì cả.

Bây giờ chúng ta cùng đi sâu phân tích tình hình trong chuồng heo này. Nếu như con heo lớn chạy đi ấn công tắc còn con heo nhỏ chỉ biết đợi thức ăn vậy con heo lớn có thể ăn được 6 phần, con heo nhỏ ăn được 4 phần. Con heo lớn vì phải tiêu tốn 2 phần năng lượng nên cuối cùng lượng thức ăn của nó ngang bằng với của con heo nhỏ, đều là 4 phần. Ngược lại, nếu như con heo lớn đứng đợi, con heo nhỏ đi ấn công tắc vậy kết quả cuối cùng có được sẽ biến thành con heo lớn ăn mất 9 phần, còn con heo nhỏ chỉ ăn được có 1 phần, hơn nữa con heo nhỏ còn mất sức chạy nên cuối cùng kết quả là 9: -1. Nếu như cả hai con heo cùng đi ấn công tắc vậy con heo lớn sẽ ăn được 7 phần, con heo nhỏ ăn được 3 phần, tỉ lệ cuối cùng là 5:1. Đương nhiên còn có một tình huống khác đó là cả hai con heo đều nằm yên không động đậy, cuối

cũng chả con nào ăn được cả, lợi ích thu về được cũng chỉ mãi là con số 0 tròn trĩnh.

Chính vì vậy đối với hai con heo mà nói biện pháp tốt nhất chính là để con heo lớn đi ấn công tắc. Bởi vì kết quả cuối cùng do biện pháp này đem lại là đôi bên đều ăn được 4 phần. Hơn nữa thông qua những tình huống ta vừa phân tích có thể thấy rằng có một tình huống vô cùng thú vị, đó chính là con heo nhỏ chủ động đi ấn công tắc, kết quả lợi ích cuối cùng lại biến thành số âm. Điều này đối với con heo nhỏ mà nói thà không ăn bữa này còn hơn, vì vậy nó sẽ không bằng lòng đi ấn công tắc.

Tình hình trong chuồng heo lúc này là: nếu con heo nhỏ đi ấn công tắc, con heo lớn sẽ ăn hết thức ăn trước khi heo nhỏ kịp trở về. Nếu như đổi lại thành heo lớn đi ấn công tắc, vậy khi nó quay về cũng chỉ chiếm được một nửa chỗ thức ăn còn dư. Mà heo lớn vì muốn có được thức ăn, mặc dù số lượng không nhiều nhưng còn tốt hơn so với việc để bụng đói, và vì thế nó chọn cách chủ động đi ấn công tắc. Trong tình huống cả hai con heo đó đều có trí thông minh, kết quả cuối cùng thu được là heo nhỏ nằm yên đợi ăn, heo lớn đi ấn công tắc. Như vậy cả hai con đều được ăn.

Thế nhưng đối với heo lớn mà nói đây dường như là một việc bất đắc dĩ không thể làm khác. Bởi vì heo nhỏ không thu được chút lợi lộc gì nên heo lớn chỉ còn hai lựa chọn, một là chịu đói hai là đi ấn công tắc. Còn nếu như heo lớn cũng lười biếng không muốn đi thì kết quả cuối cùng cả hai con đều chết đói, trong khi chủ động ấn công tắc lại được ăn 4 phần. Vì vậy đợi chờ đối với heo lớn là một phương pháp tệ. Trong kiểu tình huống đó heo lớn biết rằng heo nhỏ sẽ không đi ấn công tắc, vì vậy nó thà rằng chạy vài bước cũng không muốn bị đói, hành động kiếm cơm này được coi là vì lợi ích của bản thân heo lớn.

Đây cũng chính là cân bằng cuối cùng trong trò chơi heo thông minh.

Từ trò chơi heo thông minh này chúng ta có thể rút ra được một kết luận: nếu như heo nhỏ không suy nghĩ mà đã chạy đi ấn công tắc vậy nó sẽ không thu về được bất cứ lợi ích gì. Vì vậy trước khi làm bất cứ việc gì nhất định phải suy nghĩ thật thấu đáo, cho dù phản ứng chậm một chút cũng không sao.

Điều này cũng giống với việc chúng ta đi làm công ty, công ty có thể thiếu thiết bị, thiếu lương nhưng không thể thiếu người. Cho dù có việc hay

là không, đối với sếp mà nói người tăng ca càng nhiều càng tốt. Rõ ràng công việc đó chỉ cần một người là có thể hoàn thành, ấy vậy mà sếp lại luôn sắp xếp mấy người đi làm, kết quả cuối cùng xảy ra hiện tượng mọi việc đổ sông đổ bể.

Nếu như những người được giao nhiệm vụ không nghiêm túc làm việc, hậu quả cuối cùng không những công việc không xong lại còn bị sếp mắng cho một trận. Chỉ cần làm việc chung với nhau một khoảng thời gian, các đồng nghiệp về cơ bản cũng hiểu về nhau. A biết B sống một cuộc sống không làm mà hưởng, còn B cũng hiểu rõ A là kẻ đặt nặng lợi ích hoặc mặt mũi, vì vậy A lúc nào cũng phải đứng ra hoàn thành công việc. Kết quả cuối cùng là mọi người chung tay góp sức nhưng B ở bên không làm mà hưởng lợi. Sau khi hoàn thành công việc ai ai cũng được thưởng, A cũng chỉ đành lắc đầu bất lực.

Ví dụ bạn là A cần mẫn chăm chỉ làm việc, trong khi đó B ngồi chơi, hơn nữa anh ta còn được hưởng mức lương ngang bằng với bạn, chắc chắn bạn sẽ cảm thấy không thoải mái chút nào. Dựa vào cái gì anh ta không cần làm gì mà lương lại ngang bằng tôi? Khi bạn cố gắng, tích cực hoàn thành công việc nhưng chả thu về được chút lợi

ích nào, còn nếu không làm gì thì kết quả càng tồi tệ hơn, lúc này đây bạn cần động não nghĩ ra vài đối sách.

Thật ra trò chơi heo thông minh chẳng qua chỉ là một loại hình nổi tiếng trong thuyết trò chơi mà thôi. Trong cuộc sống có thể nhiều người cũng chưa từng đọc qua về câu chuyện này. Thế nhưng trong nhiều trường hợp mọi người đều vận dụng một cách tự nhiên phương pháp trò chơi heo thông minh. Ví dụ, trên thị trường chứng khoán, luôn có những nhà đầu tư nhỏ lẻ chờ đợi người khác bán lỗ cổ phiếu; hoặc đang đợi những sản phẩm mới có năng lực thu lời xuất hiện trên thị trường sau đó dùng những cách làm phi pháp để qua tay kiếm lời lớn bằng các bản sao; và những người không làm mà hưởng vừa được nhắc đến ở trên. Vì vậy khi bạn trở thành người đặt ra quy tắc trò chơi quản lý kinh tế, nhất định phải nắm chắc chỉ số của trò chơi heo thông minh này.

Trò chơi đàm phán, phân chia miếng bánh

Trong cuộc sống, mỗi khi chúng ta gặp phải trường hợp có hai hoặc nhiều hơn hai người cùng chia sẻ một vật, việc làm sao phân chia nó một cách công bằng trở thành một vấn đề hóc búa. Những

người có anh chị em ruột chắc chắn sẽ có cảm nhận sâu sắc về vấn đề này.

Có một người mẹ trẻ đem theo hai đứa con, bởi vì bố mẹ quá mức cưng chiều nên hai đứa trẻ mắc phải tật xấu đó là tính toán chi ly. Một hôm nọ người mẹ tan làm trở về nhà, cô mua một cái bánh kem có hình dạng bất quy tắc với ý định coi nó là bữa đêm cho con trai. Kết quả khi cắt bánh đã xảy ra vấn đề nghiêm trọng. Chiếc bánh này có hình dạng bất quy tắc, vì thế nên nếu cắt đôi ra chắc chắn sẽ có một bên to một bên nhỏ, mà hai đứa trẻ chắc chắn sẽ tranh nhau miếng to hơn.

Người mẹ trẻ không biết bản thân phải cắt chiếc bánh này như thế nào mới tốt. Bánh kem chắc chắn sẽ to nhỏ không bằng nhau, đứa bé ăn miếng nhỏ chắc chắn sẽ oán trách không công bằng. Tuy nhiên người mẹ trẻ cũng vô cùng thông minh, cô nghĩ ra một cách vô cùng hay, cô bèn bỏ dao xuống và nói với hai đứa con của mình rằng: "Chiếc bánh này do hai người các con tự nhau chia, tuy nhiên ai là người cắt bánh thì người đó phải lấy phần còn lại."

Chúng ta không thể không tán dương trí thông minh của người mẹ trẻ này. Với những quy tắc đó, nếu như cắt bánh kem không công bằng vậy người

đó cũng không được chiếm được chút ưu thế nào, bởi vì người còn lại có quyền ưu tiên lựa chọn. Vì vậy người cắt bánh chỉ có thể có được miếng nhỏ và không thể oán trách người khác, dù sao bánh cũng do bản thân cắt, có trách cũng chỉ trách bản thân, kết quả gậy ông đập lưng ông. Hai đứa trẻ đều hy vọng nhận được sự phân chia một cách công bằng, đôi bên đều có thể có được miếng bánh to nhỏ giống nhau. Nếu muốn làm được điều này thì đề xuất của người mẹ trẻ là phương pháp tốt nhất. Thế nhưng phương pháp tốt nhất này khi bắt tay vào làm lại không hoàn hảo như tưởng tượng, dù sao thì bánh kem cũng rất khó để phân chia một cách công bằng. Cho dù cắt thế nào đi chăng nữa thì ít nhiều cũng có sự khác nhau. Vì thế cho nên hai đứa trẻ đều im lặng, không ai bằng lòng cắt bánh trước, và thế là sự việc lại rơi vào ngõ cụt. May mà người mẹ thông minh, cô nhìn ra được hai đứa con đều không muốn cắt bánh vì vậy bèn đưa ra thêm một phương án khác.

Người mẹ coi tổng số lượng chiếc bánh này là 1, sau đó bảo con mình tự chọn một phần bản thân muốn được chia, nếu như phần hai đứa trẻ chọn cộng lại không vượt quá 1 hoặc bằng 1 vậy cả hai sẽ có được phần bản thân mong muốn. Nếu như vượt quá 1 thì bắt buộc phải chọn lại, cho

đến khi bằng 1 hoặc nhỏ hơn 1 thì thôi. Đương nhiên, hai đứa trẻ có thể tiếp tục duy trì cục diện bế tắc này, dù sao chiếc bánh này cũng làm từ kem, đợi thêm một lúc nữa bánh sẽ bị chảy ra, lúc đó không ai ăn được cả.

Đến đây ván chơi này đã xuất hiện vô số điểm cân bằng Nash. Chỉ cần phần bánh hai đứa trẻ chọn cộng lại nhỏ hơn 1 hoặc bằng 1, kết quả cân bằng. Tuy nhiên nếu tổng vượt quá 1 cả hai phải chọn lại từ đầu. Đối với loại tình huống này trò chơi phân chia bánh kem ngay từ đầu đã từ trò chơi một lần trở thành trò chơi động. Đồng thời cũng hình thành nên một loại hình cơ bản của trò chơi mặc cả.

Chúng ta thử phóng đại vấn đề chia bánh kem này lên, từ mua bán sản phẩm trong cuộc sống hằng ngày cho đến giao dịch quốc tế, thậm chí đàm phán chính trị, trong đó, đều có bóng dáng của trò chơi mặc cả tương tự. Khi Trung Quốc vừa gia nhập vào tổ chức WTO (Tổ chức Thương mại Thế giới), vì lợi ích quốc gia mà khi đó Trung Quốc đã có một cuộc mặc cả gian nan và lâu dài với các quốc gia phát triển khác. Về việc Trung Quốc có thể gia nhập vào WTO hay không, các quốc gia phát triển khác có đưa ra một yêu cầu, mà Trung Quốc



phải lựa chọn chấp thuận hoặc từ chối. Nếu như từ chối yêu cầu đó bắt buộc phải đưa ra kiến nghị hoặc cho các quốc gia phát triển đó một khoảng thời gian để họ điều chỉnh lại yêu cầu của mình. Và như vậy hiệp thương hết lần này đến lần khác, các nước phát triển và Trung Quốc lần lượt đáp trả lại những yêu cầu của đối phương đặt ra cho bản thân, sau đó đôi bên lại tiếp tục đàm phán.

Đàm phán có thể nói là một quá trình trò chơi tâm lý tương đối phức tạp. Đầu tiên nó yêu cầu vô cùng cao đối với người đàm phán. Người đàm phán cần có cho mình một kho tri thức rộng lớn, đồng thời năng lực logic chặt chẽ, ngoài ra cần có thêm năng lực biểu đạt bằng ngôn ngữ xuất sắc và sự phối hợp của ngôn ngữ cơ thể. Đây đều là những điều không thể nào thiếu được của một người đàm phán. Nếu như bạn là một người am hiểu đàm phán hoặc giỏi trong việc thuyết phục người khác, bạn sẽ phát hiện ra rằng kỹ xảo trong ngôn ngữ sẽ đem lại cho bạn nhiều niềm vui thú trong công việc cũng như cuộc sống.

Đàm phán cũng giống như việc ca hát nhảy múa, chúng đều là một môn nghệ thuật. Sự thành công của nghệ thuật không nằm ở việc dùng sức mạnh dập tắt xung đột mà là thông qua phương

pháp hữu hiệu giải quyết xung đột. Khi người đàm phán ở trong ván chơi, họ cần chú ý đến việc nắm chắc thời gian, cố gắng rút ngắn thời gian đàm phán để giảm bớt phí tổn của bản thân.

Trò chơi chọi gà, lấy lùi làm tiến

Diễn viên hài Hooper đã nói trong một buổi biểu diễn rằng: "Khách sạn tôi ở là một nơi tốt để luyện nhu thuật, tốt đến nỗi ngay cả bọn chuột cũng phải khom lưng mới vào được." Chủ khách sạn đã nghe thấy câu này trên một chương trình truyền hình và gọi điện cho Hooper yêu cầu anh xin lỗi trước cánh báo chí vì câu nói đó đã làm tổn hại danh tiếng của khách sạn. Nếu Hooper từ chối xin lỗi, chủ khách sạn sẽ dùng đến pháp luật để giải quyết vấn đề.

Hooper không vì vậy mà thay đổi cách nghĩ của bản thân, ông đổi một cách thức khác, vừa có thể kiên trì cái nhìn của mình đồng thời cũng tránh được những phiền phức không đáng có. Ông công khai xin lỗi trên sóng truyền hình, ông nói: "Tôi thu hồi lại lời nói trước kia, thật ra khách sạn đó không quá tệ, con chuột cũng không nhất định phải khom lưng, bọn chúng chắc là có thể đứng thẳng người mà vào."

Lần đầu tiên ông ấy nói "bọn chuột phải khom lưng" ý là chỉ khách sạn quá thấp. Lần hai ông nói "bọn chuột có thể đứng thẳng lưng" vừa không phủ định cách nói khách sạn đó thấp lại khẳng định chỗ đó quả thật có chuột. Vì vậy Hooper nhìn thì có vẻ như lên tiếng xin lỗi nhưng thực tế vẫn đang chê bai khách sạn đó. Ông không những giữ vững cách nói lần đầu của mình mà giờ đây còn châm biếm sâu cay hơn.

Ở Anh có một nhà thơ cũng gọi là có chút tiếng tăm, một hôm nọ anh ta đứng đọc thơ trước mặt mọi người trong khách sạn và nói rằng đây là tác phẩm của bản thân. Trong khách sạn lúc đó có một nhà phê bình thơ nhận ra bài thơ này không phải bản gốc vì vậy liền đứng ra lên tiếng: "Bản gốc bài thơ này không phải của anh, đây chỉ là bài anh lấy trộm từ một tập thơ nào đó mà thôi." Nhà thơ đó sau khi nghe xong vô cùng tức giận, anh ta yêu cầu nhà phê bình thơ phải xin lỗi anh ta trước mặt mọi người. Nhà phê bình suy nghĩ một lúc rồi gật đầu tỏ vẻ đồng ý, anh ta nói: "Từ trước đến giờ tôi chưa từng thu lại những lời bản thân nói, nhưng lần này tôi chọn rút lại những gì vừa nói. Tôi vốn cho rằng anh đã lấy trộm bài này từ một tập thơ nào đó, tuy nhiên khi tôi mở tập thơ đó ra mới phát hiện bài

thơ này vẫn nằm nguyên trong đó, vì vậy tôi vô cùng xin lỗi."

Mặc dù cách nói của hai câu không giống như nhưng ý nghĩa bày tỏ thực tế vẫn là nhà thơ đó ăn trộm tác phẩm của người khác. Ý nghĩa không những không thay đổi mà ngược lại càng nhấn mạnh vào sự việc, sự trào phúng này đúng là cao tay.

Trong binh pháp có viết: "Lấy lùi làm tiến." Ở đoạn trước chúng ta đã nhắc đến hai câu chuyện vô cùng điển hình. Loại trò chơi giao tranh và việc trị thủy cũng có cùng một đạo lý. Chúng ta không thể lấy cứng chọi cứng mà nên tránh giao tranh trực diện, nhằm vào khía cạnh khác, tìm kiếm điểm yếu của đối phương rồi tung đòn chí mạng. "Rút lui" được nhắc đến ở đây chỉ là một kế sách, mà mục đích cuối cùng của ta vẫn là "tiến công." Loại kỹ xảo này được chúng ta vận dụng rất nhiều trong cuộc sống.

Khi ý kiến của ta và người khác nảy sinh bất đồng, chúng ta hãy tạm thời lùi một bước trước, thừa nhận lời đối phương nói hoàn toàn đúng, sau đó tìm cơ hội đối phương để lộ yếu điểm ra tay phản công, phản bác lại lời nói của họ. Phương pháp nói này chính là lấy lùi làm tiến, chúng được

sử dụng nhiều trong những cuộc thi biện luận, đối thủ hai bên thường dùng chiêu này để tấn công đối phương. Ngắm chuẩn nhược điểm đối phương và mượn thế xông lên, hiệu quả thu được thường hiệu quả hơn nhiều so với việc lấy cứng chọi cứng.

Mặc dù Công Tôn Hoằng là tể tướng nhà Hán, thế nhưng khi còn trẻ ông phải sống trong một hoàn cảnh vô cùng cơ cực, nhà chỉ có bốn bức tường. Khi đó ông ấy đã có thói quen tiết kiệm, mãi đến tận khi vinh hoa phú quý hưởng không hết ông cũng không quên đức tính tốt đẹp đó. Mỗi ngày ông chỉ ăn một món mặn, chăn đắp cũng là loại chăn bông bình thường. Ông không giống những quan lớn quyền cao chức trọng khác ăn sung mặc sướng, sống một cuộc sống xa hoa trụy lạc. Chính vì hành động khác thường này mà ông bị đại thần Cấp Ảm căm ghét, ông ta viết sớ tâu lên Hoàng thượng rằng Công Tôn Hoằng rõ ràng bổng lộc vô cùng nhiều, không thiếu tiền thế mà lại dùng một cái chăn tầm thường, ăn một món mặn. Hàm ý trong bài sớ muốn tố cáo Công Tôn Hoằng mua danh trục lợi, muốn lừa gạt cái danh cần kiệm thanh liêm.

Hán Vũ Đế đọc xong tấu chương liền hỏi Công Tôn Hoằng: "Những gì Cấp Ảm nói có đúng hay

không?" Công Tôn Hoằng đáp lời: "Bẩm bệ hạ, những gì Cấp Ảm nói đều là sự thật, ông ấy có quan hệ thân thiết với thần nhất trong số tất cả các văn võ bá quan, cũng chỉ có ông ấy là người hiểu thần nhất. Hôm nay ông ấy tấu lên bệ hạ những điều đó không nghi ngờ gì là nhắm trúng điểm yếu của thần. Thần thân là thừa tướng nhưng lại sống một cuộc sống giống với dân thường, quả thật là mua danh trục lợi. Nếu không phải Cấp Ảm đại nhân một lòng trung thành với bệ hạ thì ắt hẳn Người cũng không cần phải nghe những lời này." Câu nói này sau khi vào tai Hán Vũ Đế lại mang một ý nghĩa hoàn toàn khác, ông không những không cho rằng Công Tôn Hoằng mưu danh trục lợi mà ngược lại còn thấy ông là người khiêm nhường, vì vậy sau này ngày càng trọng dụng, tôn kính ông hơn.

Công Tôn Hoằng thông minh ở chỗ không giải thích và không biện minh, dũng cảm thừa nhận. Bởi vì Cấp Ảm đã đội cái mũ mưu danh trục lợi cho ông. Vì vậy dù ông có giải thích thế nào đi chăng nữa thì trong mắt người ngoài đó cũng chỉ là hành vi "ngụy biện" mà thôi. Công Tôn Hoằng lăn lộn quan trường và đạt được địa vị cao như ngày hôm nay đương nhiên hiểu rõ sự lợi hại của sự chỉ trích này, vì vậy ông thẳng thắn thừa nhận

bản thân mưu danh trục lợi. Dù sao đó cũng không phải tội lỗi gì quá lớn, như thế còn tốt hơn việc ngụy biện trước mặt Hoàng đế. Hơn nữa khi Công Tôn Hoằng thừa nhận tội lỗi còn không quên khen ngợi Cấp Ảm. Hành động này khiến cho Hán Vũ Đế càng cảm thấy ông là một người bao dung rộng lượng. Nếu như đại thần văn võ đã sớm chụp cho ông tội danh mưu danh trục lợi vậy thì dứt khoát thừa nhận không cần giải thích. Mưu danh trục lợi vừa không uy hiếp đến Hoàng đế lại không gây ra bất kỳ tổn hại nào đối với các quan trong triều, đây chẳng qua chỉ là sở thích cá nhân đối với sự trong sạch mà thôi.

Từ đó có thể thấy rằng việc lấy lùi làm tiến quả thật là sự thông minh tuyệt đỉnh trong trò chơi. Nhìn thì có vẻ như đang nhượng bộ nhưng thực tế ta lại âm thầm tiến lên phía trước một bước mà đối phương không thể làm gì được. Nếu trong cuộc sống hay ở trong công việc chúng ta có thể vận dụng một cách thành thạo kế sách này vậy bạn có thể thu về cho mình rất nhiều lợi ích. Đối với những việc không có thật không cần đi trình bày giải thích, bạn cứ dứt khoát thừa nhận, ngược lại người khác còn cho rằng đây là biểu hiện của sự thẳng thắn vô tư. Người dũng cảm thừa nhận lỗi lầm thường dễ được mọi người tha thứ hơn.

Trong lòng của nhiều người, một người làm việc ngay thẳng cho dù có chút tật xấu thì có làm sao?

Trò chơi bắn súng, lấy yếu thắng mạnh

Khi hai tên sát thủ chĩa súng vào đối phương, điều quan trọng nhất là có họ có thể giết chết đối phương hay không, khi nước sôi lửa bỏng phải làm sao mới có thể bảo toàn tính mạng của bản thân. Khi chúng ta rơi vào thế yếu trong ván chơi, đầu tiên phải phán đoán chính xác tình hình, lấy việc bảo vệ bản thân làm cốt lõi, suy nghĩ xem nên chọn cách đánh hòa hay cá chết lưới rách, hay duy trì thế cân bằng đợi thời cơ chín muồi.

Ví dụ bây giờ có ba tay súng, tỉ lệ bắn trúng của tay súng A là 100%, anh ta là thần súng nổi tiếng gần xa. Tỉ lệ bắn trúng của tay súng B chỉ có 80%. Còn năng lực của tay súng C là kém nhất, vì là lính mới nên tỉ lệ bắn trúng chỉ có 30%. Nếu cả bay tay súng lần lượt bắn, mỗi người nhiều nhất có thể bắn hai lần, có thể bắn hai đối thủ còn lại hoặc bắn lên trên trời. Tuy nhiên một khi bị bắn trúng thì sẽ chết. Vì cân nhắc đến trình độ tay súng C quá kém nên ba người họ quyết định để C bắn trước, sau đó sắp xếp dựa theo tỉ lệ bắn trúng từ thấp đến cao. Lúc này lại phát sinh vấn đề, trong tình hình liên quan đến tính mạng này, C sẽ dùng biện pháp

gì để nâng cao tỉ lệ sống sót của bản thân lên mức cao nhất đây?

Có lẽ đáp án sẽ khiến nhiều người bất ngờ, nếu như C muốn sống sót thì anh ta bắt buộc phải ngắm bắn lên trời. Mặc dù tỉ lệ bắn trúng của A cao nhất nhưng tỉ lệ tử vong của anh ta cũng theo đó mà tăng cao. Trong cuộc sống hiện thực cũng như vậy, việc bạn có thể sống sót được hay không không nằm ở năng lực cao hay thấp mà phải xem đối thủ của bạn có tạo thành mối uy hiếp hay không. Trong tình huống thông thường người có năng lực càng mạnh thì mối uy hiếp từ những người xung quanh họ càng lớn. Còn những người năng lực hơi kém một chút sẽ bắt tay lại giải quyết kẻ mạnh nhất. Nếu muốn nâng cao năng lực sống sót của bản thân trong cuộc sống hiện thực, cách tốt nhất đó chính là "tẩm ngẩm tầm ngầm đấm chết voi", đặc biệt là đối phó với người có năng lực mạnh như A.

Mà người năng lực kém nhất là C, chiến lược anh ta áp dụng cũng tương đối thú vị. Nếu xét riêng về năng lực thì anh ta thua xa cả A và B. Cho dù anh ta nhắm bắn ai đi chăng nữa đều có khả năng bắn trượt, kết quả còn khiến đối phương tức giận, cuối cùng chết dưới súng của họ. Vì vậy khi

đối mặt với đối thủ mạnh C vẫn chọn cách nhắm bắn lên trời, nếu như hai người họ đều là kẻ địch mạnh vậy để cả hai đấu nhau đến chết đi. Chúng ta cứ ngoan ngoãn ở yên trong góc, có lẽ còn có thể ngư ông đắc lợi. Tuy nhiên, nếu đặt tình huống này vào cuộc sống hiện thực anh ta bắt buộc phải hợp tác chung với một trong hai kẻ địch bởi vì cho dù A hay B ngã xuống thì người bị thương tiếp theo vẫn là C.

Thời đại các nước chư hầu đồng tâm hiệp lực, Tề quốc có ba tướng quân anh dũng thiện chiến lần lượt là Điền Khai Cương, Cổ Dã Tử, Công Tôn Tiệp. Ba người họ chiến đấu dũng mạnh, lập được vô số công lao cho Tề quốc, họ được mọi người gọi là "Bộ ba dũng sĩ." Năng lực chiến đấu của ba người họ vượt trội, Tề vương cũng vô cùng tôn kính họ. Lâu dần ba người trở nên tự kiêu, không để ai trong mắt cả. Trần Vô Vũ muốn nhân cơ hội này mua chuộc ba người sau đó cướp đoạt chính quyền.

Yến Anh thấy tình hình không ổn nên vô cùng lo lắng. Vì không muốn bách tính rơi vào lầm than nên Yến Anh quyết định lập ra kế hoạch diệt trừ cả ba dũng sĩ. Tuy nhiên ba người họ võ nghệ cao cường, sức mạnh hơn người, một thư sinh như Yến Anh làm sao mới lấy được thủ cấp của họ đây?



Một lần nọ vừa đúng dịp Quốc vương Lỗ quốc đến viếng thăm, Tề Vương vì vậy đã tổ chức yến tiệc tiếp đãi. Yến Anh và ba vị dũng sĩ đều tham gia. Yến Anh thấy khi vua hai nước đang bàn chuyện mà ba vị dũng sĩ vẫn ra vẻ vênh váo hung hăng, và thế là anh liền nảy ra một kế sách. Yến Anh đợi khi yến tiệc bước vào hồi kết liền chủ động bẩm báo với Tề Vương rằng bản thân muốn đi ra sau vườn hái mấy trái đào để tiếp đãi khách quý. Tề Vương vui vẻ đồng ý, Yến Anh bèn đi ra sau vườn hái về sáu trái đào. Vua mỗi nước mỗi người một quả, sau đó là tướng quốc hai nước mỗi người một quả, cuối cùng chỉ còn lại hai quả. Yến Anh đề xuất rằng: "Hai quả đào còn lại nên được thưởng cho những đại thần lập công, công lao của ai lớn thì sẽ được thưởng." Tề vương cảm thấy đây là một ý hay, thế là ông liền bảo các quần thần khoe công lao của bản thân.

Vừa nhắc đến công lao ba vị dũng sĩ liền ngồi thẳng lưng. Công Tôn Tiệp kiêu ngạo nói: "Mạt tướng từng cùng Đại vương đi săn, khi đó Đại vương gặp phải nguy hiểm, chính mạt tướng đã có công giết hổ cứu nguy. Cái này có được coi là công lớn hay không?"

Yến Anh hai tay dâng trái đào lên rồi nói: "Công lao cứu vua, tướng quân xứng đáng được

thưởng một quả đào." Công Tôn Tiệp vô cùng đắc ý, ông ta nhận lấy trái đào rồi cắn hai miếng.

Lúc này đây Cổ Dã Tử không nén nổi tức giận cũng đứng lên khoe công: "Đánh hổ thì có là gì, năm đó mạt tướng từng chiến đấu với rùa biển trong sóng to gió lớn trên sông Hoàng Hà để cứu Đại vương, công lao này không kém Công Tôn Tiệp chứ?" Quốc vương vừa nghe thấy vậy cũng thấy đúng, dù sao việc giao đấu với rùa biển trên sông Hoàng Hà khó khăn hơn nhiều so với việc giết hổ. Quốc vương bèn hạ lệnh cho Yến Anh ban cho Cổ Dã Tử quả đào cuối cùng.

Kết quả Điền Khai Cương không phục, ông ta đứng lên kể lại việc bản thân dẫn binh mở rộng biên giới, giải cứu Tề quốc trong nguy nan, lập được vô vàn chiến công. Nói xong ông liền chất vấn Quốc vương, công lao của bản thân không được tính là lớn hay sao? Quốc vương nghe vậy nhất thời không biết làm sao mới tốt nên chỉ đành an ủi: "Tướng quân đừng tức giận, luận công lao đương nhiên của tướng quân là lớn nhất. Chẳng qua tướng quân nói muộn quá, hết mất đào rồi, lần sau ta chọn cho tướng quân một quả ngon có được hay không?

Điền Khai Cương nổi trận lôi đình, ông ta cho rằng bản thân vì quốc gia xã tắc mà đổ biết bao

máu và mồ hôi mà giờ đây lại bị ghẻ lạnh, hơn nữa ông còn bị sỉ nhục trước đám đông. Vì thế trong lúc nóng giận ông liền rút kiếm tự vẫn. Sự việc xảy ra đột ngột khiến tất cả mọi người ngồi đó đều vô cùng kinh ngạc. Công Tôn Tiệp nói: "Công lao của mạt tướng vô cùng nhỏ nhoi mà được nhận thưởng, ngược lại Điền tướng quân lập bao công lớn lại không được gì, làm gì có đạo lý như vậy!" Nói xong ông cũng rút kiếm tự kết liễu đời mình. Trong nháy mắt hai trong ba vị dũng sĩ đều tự sát, Cổ Dã Tử tay cầm nửa quả đào nói: "Ba huynh đệ ta đã từng thề nguyện chết cùng một ngày, hôm nay hai người họ đã đi trước, ta làm gì còn mặt mũi sống tiếp trên cõi đời này nữa!" Nói xong ông cũng rút kiếm tự vẫn, tiếp bước hai người trước.

Trong nháy mắt ba vị dũng sĩ máu nhuộm thẫm đất, việc này khiến Quốc vương và quần thần hai nước đều vô cùng kinh ngạc. Mà lúc này Yến Anh chỉ cười không nói, tảng đá lớn treo nặng trong lòng anh cuối cùng cũng được buông xuống. Yến Anh nhờ vào sự thông minh tài trí của mình, chỉ dùng hai quả đào đã có thể diệt trừ ba vị dũng sĩ, khéo léo nhưng cũng hết sức kín đáo diệt trừ mầm mống hậu họa tương lai ngay từ trong trứng nước.

Khi chúng ta ở trong thế yếu trong ván chơi, nếu như không có cách bảo vệ bản thân vậy người xui xẻo đầu tiên chính là chính mình. Vì vậy lý luận tay súng cũng dạy chúng ta làm sao để tự bảo toàn mạng sống bản thân trong tình thế hỗn loạn. Lý luận trò chơi trong cuộc chiến giữa những tay súng giúp chúng ta đưa ra phán đoán chính xác, mặc dù chúng ta ở vào thế yếu nhưng cũng có thể giữ được mạng sống của mình, hơn nữa có thể còn đợi được cơ hội phản kích.

Trò chơi ngu ngốc, lý trí đầu tư

Thế nào là trò chơi ngốc nghếch? Trò chơi ngốc nghếch hay còn gọi là "lý luận ngu ngốc hơn" hoặc "lý thuyết ngu ngốc hơn".

Tôi lấy một ví dụ cụ thể để các bạn dễ hiểu hơn. Chúng ta trải rộng một trăm bức ảnh cô gái đẹp, bạn chọn trong đó, một tấm cho là đẹp nhất, người nào chọn trúng sẽ có thưởng. Tuy nhiên bức ảnh cô gái có khuôn mặt đẹp nhất phải được tất cả mọi người bỏ phiếu quyết định.

Nếu như đặt bạn vào ván chơi này, bạn sẽ lựa chọn ra sao?

Trong tình huống này bạn không nên chọn bức ảnh bản thân cảm thấy xinh đẹp nhất mà nên

xem nhiều người bỏ phiếu cho ai, cho dù đó có là người bạn không thích đi chăng nữa thì cũng chả sao, vì giải thưởng bạn bằng lòng bầu cho cô ấy. Trong trò chơi này hành động của bạn phải được xây dựng trên cơ sở suy đoán của tâm lý đại chúng mới phát huy tác dụng. Suy nghĩ thật sự của bạn giờ phút này không đem lại nhiều ích lợi.

Vì vậy cho nên những người tham gia ván chơi này đều sẽ bỏ phiếu cho một người họ cảm thấy xinh đẹp nhất, mà người đó có lẽ không phù hợp thẩm mỹ của bản thân, nhưng nó lại đủ sức thu hút nhiều người. Khi bạn đang suy nghĩ, các người chơi khác cũng đang tiến hành phán đoán. Vậy thì, người bạn chọn lúc này đây không phải người bạn thích, thậm chí có khả năng người đó còn không đẹp theo tiêu chuẩn thông thường. Nếu như chúng ta muốn giành chiến thắng trong cuộc chơi này vậy bắt buộc phải đưa ra loại lựa chọn thứ ba. Đó chính là áp dụng trí tuệ trò chơi để dự đoán sự lựa chọn của người khác. Lúc này đây chủ đề trò chơi "chọn ra khuôn mặt bạn thích nhất" đã mất đi ý nghĩa vốn có của nó.

Mà "lý thuyết trò chơi ngu ngốc hơn" về thực tế là nhằm vạch ra động cơ đằng sau hành động. Hành vi đầu cơ có một nhân tố phán đoán quan

trọng đó chính là không ai ngu ngốc hơn bản thân. Mà nếu có thì bạn cũng có khả năng đầu cơ thành công.

Chỉ cần đảm bảo bạn là kẻ ngu ngốc nhất trong ván chơi này vậy bạn chắc chắn có thể trở thành người thắng cuộc. Ví dụ trong ván chơi không có kẻ ngốc nào bằng lòng ra giá cao hơn để thay thế bạn, vậy bất hạnh thay bạn sẽ trở thành kẻ thua cuộc. Nói một cách khác, tất cả những kẻ đầu cơ thật ra đều đang đợi một kẻ ngốc hơn mình xuất hiện mà thôi.

Khi rảnh rỗi không việc gì làm Tiểu Trương thường chọn đi dạo khu vực Phan Gia Viên. Một con buôn giới thiệu cho anh ấy một đồng tiền cổ màu vàng. Tay buôn nói đây là tiền vàng vì vậy có giá 100 Nhân dân tệ. Tuy nhiên Tiểu Trương cũng không phải kẻ ngốc, anh ấy vừa nhìn một cái liền biết thứ đồ này làm từ đồng thau, nhiều nhất chỉ có giá 1 Nhân dân tệ.

Tiểu Trương suy nghĩ một hồi rồi nói với tay buôn: "Món đồ này cùng lắm có giá 1 Nhân dân tệ, ông bán cho tôi với giá 100 Nhân dân tệ có phải vì thấy tôi giống thằng ngốc hay không? Thế nhưng không sao cả, tôi trả ông 5 Nhân dân tệ, ông bán món đồ này cho tôi." Tay buôn biết mình gặp phải

chuyên gia nên cũng không dám tiếp tục lừa gạt nữa, sau đó ông ta bán lại cho Tiểu Trương món đồ này với giá 5 Nhân dân tệ.

Bạn của Tiểu Trương nghe xong liền nói: "Cậu bị ngốc à, món đồ có giá 1 Nhân dân tệ mà cậu lại nỡ trả họ 5 Nhân dân tệ." Tiểu Trương không đồng ý với lời của bạn mình, cậu nói: "Không sao cả, sẽ có kẻ ngốc hơn bằng lòng trả 10 Nhân dân tệ để mua món đồ này thôi."

Quả nhiên chỉ vài ngày sau đồng tiền này đã đổi chủ, có người bỏ ra 20 Nhân dân tệ mua nó, người này lời 15 Nhân dân tệ.

Ý nghĩa sâu xa trong lý luận trò chơi ngu ngốc hơn đó chính là: làm một kẻ ngốc không đáng sợ, đáng sợ là phải làm kẻ ngốc cuối cùng!

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

Số 9 - Ngõ 26 - Phố Hoàng Cầu - Q. Đống Đa - TP. Hà Nội
VPGD: Số 278 Tôn Đức Thắng, Q. Đống Đa - TP Hà Nội
ĐT: (024). 66860751 - (024). 66860753
Email: nxbdantri@gmail.com
Website: nxbdantri.com.vn

LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Chịu trách nhiệm xuất bản:
BÙI THỊ HƯƠNG
Chịu trách nhiệm nội dung:
LÊ QUANG KHÔI

Biên tập	Trần Thị Phương Đông
Vẽ bìa	Mạnh Cường
Trình bày	Minh Ngọc
Sửa bản in	Linh Phạm

In 2000 bản, khổ 13x20.5 cm Công ty Cổ phần In và Thương mại Prima. Địa chỉ: Số 35, ngõ 93 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội. Số xác nhận ĐKXB: 2050-2023/CXBIPH/10-71/DT. Quyết định xuất bản số 1865/QĐXB-NXBDT cấp ngày 21 tháng 7 năm 2022. Mã ISBN: 978-604-474-409-4. In xong và nộp lưu chiểu Quý III năm 2023.

ĐỐI TÁC LIÊN KẾT:
CÔNG TY TNHH VĂN HÓA VÀ TRUYỀN THÔNG 1980 BOOKS

Trụ sở chính tại Hà Nội:
20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.
Tel: 0243.7880225 / Fax: 0243.7880225

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:
Số 42/35 đường Nguyễn Minh Hoàng, phường 12, Q.Tân Bình, Tp HCM
Tel: 0283.933.3216
Website/link đặt sách: www.1980books.com
Email: rights.1980books@gmail.com

1980 BOOKS

TÀI CHÍNH

LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Lý thuyết trò chơi là bách khoa toàn thư về tâm lý học, về tẩy não và chống lại tẩy não, thao túng và chống lại thao túng, thống trị và chống lại thống trị. Cuốn sách giới thiệu công thức chiến thắng cho những "trò chơi" đấu trí giữa người với người trong cuộc sống hằng ngày; phân tách các khái niệm lý thuyết trò chơi vốn mơ hồ trở thành ngôn ngữ dễ hiểu và kết nối liền mạch với nghệ thuật tâm lý học; cho phép bạn nắm vững những bí ẩn của trò chơi tâm lý trong thời gian ngắn nhất.

Công ty TNHH Văn Hóa và Truyền Thông 1980 Books
Trụ sở chính tại Hà Nội:
20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.
Tel: (024)3 788 0225
Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:
Số 42/35 Nguyễn Minh Hoàng, Phường 12, Q.Tân Bình,
TP. Hồ Chí Minh
Tel: (028)3 933 3216
Đặt mua sách: WWW.1980books.Com

LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI
ISBN: 978-604-474-409-4





Giá: 179.000đ